la matriz de clase

la teoría social después del giro cultural

vivek chibber

la matriz de clase

la teoría social después del giro cultural

vivek chibber

Akal / Ágora/teoría

Vivek Chibber

La matriz de clase

La teoría social después del giro cultural

Traducción: José María Amoroto Salido

akai

ARGENTINA

ESPAÑA

MÉXICO

¿Por qué sobrevive el capitalismo en un mundo de desigualdad extrema? Mientras que la teoría social del siglo XX se alejaba de la economía para centrarse en la cultura y la identidad, Vivek Chibber propone un regreso urgente a las raíces materiales de la sociedad. La matriz de clase disecciona los mecanismos que mantienen la estabilidad del sistema tras décadas de hegemonía neoliberal y repliegue de la izquierda global.

Chibber argumenta que la resiliencia del orden actual no nace solo de la persuasión ideológica, sino de una estructura de clase que impone límites brutales a la acción humana. La tesis central es reveladora: la estabilidad no depende del «consentimiento» fabricado por la cultura, sino de la resignación. Los trabajadores aceptan su posición no por estar engañados, sino porque la estructura económica los obliga a priorizar la supervivencia individual ante la dificultad de organizar una resistencia colectiva viable.

Este extraordinario texto ofrece una autopsia necesaria de la política moderna y una defensa renovada del materialismo frente al idealismo académico. Es una herramienta indispensable para entender por qué, a pesar de las crisis recurrentes, el motor del capital sigue girando y cómo la matriz de clase continúa moldeando nuestro futuro.

Vivek Chibber es un sociólogo estadounidense de origen hindú. Profesor de Sociología en la Universidad de Nueva York y discípulo de Erik O. Wright, Chibber es un reputado especialista en imperialismo, teoría marxista y economía política del desarrollo. Editor de la revista Catalyst: A Journal of Theory and Strategy, es asimismo escritor habitual de revistas como Socialist Register, American Journal of Sociology, Boston Review, Jacobin y New Left Review. Es autor del prestigioso La teoría poscolonial y el espectro del capital (Akal, 2021).

Diseño interior y de camisa de cubierta

RAG

Diseño y motivo de cubierta

Juan Hervás / artbyte.es

Director

José Luis Moreno Pestaña

Queda prohibida la reproducción, plagio, distribución, comunicación pública o cualquier otro modo de explotación –total o parcial, directa o indirecta– de esta obra sin la autorización de los titulares de los derechos de propiedad intelectual o sus cesionarios. La infracción de los derechos acreditados de los titulares o cesionarios puede ser constitutiva de delito contra la propiedad intelectual (artículos 270 y siguientes del Código Penal).

Ninguna parte de este libro puede utilizarse o reproducirse de cualquier manera posible con el fin de entrenar o documentar tecnologías o sistemas de inteligencia artificial.

Nota editorial:

Para la correcta visualización de este ebook se recomienda no cambiar la tipografía original.

Nota a la edición digital:

Es posible que, por la propia naturaleza de la red, algunos de los vínculos a páginas web contenidos en el libro ya no sean accesibles en el momento de su consulta. No obstante, se mantienen las referencias por fidelidad a la edición original.

Título original

The Class Matrix. Social Theory after the Cultural Turn

© 2022 by President and Fellows of Harvard College

© Ediciones Akal, S. A., 2026

para lengua española

Sector Foresta, 1

28760 Tres Cantos

Madrid - España

Tel.: 918 061 996

atencion.cliente@akal.com

www.akal.com

facebook.com/EdicionesAkal

@AkalEditor

@ediciones_akal

@ediciones_akal

ISBN: 978-84-460-5832-8

Proemio a la colección

Libros para gente con preguntas

ágora
teoría

Preparando la Enciclopedia, Denis Diderot se intranquilizaba con las entradas consagradas a los oficios. Hijo de cuchillero, sabía que lo que se contase del trabajo dependía mucho de si se conocía o no de primera mano. Diderot se impuso visitar talleres, entrenarse en máquinas, hablar con quienes trabajaban. No bastaba con explicar en la Enciclopedia lo que se sabía, sino que emergiese lo que no se conoce porque quienes lo saben no hablan, no se les escucha y, cuando lo hacen, no se transmite con cuidado lo que nos explican.

Ese gesto de Diderot es el modelo de esta colección.

Buscamos libros escritos por quienes preguntan y se esfuerzan por transmitir con claridad lo que aprenden. Ágora huye del ensayismo de temporada o de la simple exhibición erudita. Existen problemas cotidianos sobre los que necesitamos datos, análisis de estos, estados de la cuestión. Es la obligación de quien escribe: presentar en su complejidad los litigios que determinan nuestro presente y condicionan nuestro futuro.

Porque el objetivo de esta colección es publicar libros para gente que delibera sobre lo que nos ocupa y preocupa. Respetamos el

interés especulativo de cualquier esfuerzo intelectual, pero aquí precisamos, pretendemos, ir más allá. Queremos aportar conocimiento, aunque exigiendo el menor coste de acceso; ese esfuerzo de comprensión es, por lo demás, imprescindible: los libros que no exigen al lector se embalan hacia la simplificación. Y con la simplificación no se aprende nada y nada bueno puede hacerse.

En la medida de lo posible, acompañamos a quienes publican, si así lo desean, con una conversación permanente mientras escriben. No somos ni será la única interlocución. El diálogo más importante lo tendrán con quienes sufren la realidad, ya sea que la conversación se establezca con los rastros que dejaron en archivos, ya sea porque vayan a instruirse de voces que tienen experiencia pero no quien las escuche.

Esta colección quiere una Teoría surgida del diálogo con el Ágora. Sabemos que este –el ágora– está distorsionado por capitales y poderes, capaces de producir sin denuedo propaganda expandida por sicofantes de toda laya. El diálogo con el ágora es costoso. Supone buscar nuevas interlocuciones, establecer otras conversaciones. Preguntar sobre aquello de lo que no se habla, a quienes no hablan.

Como hizo Diderot.

José Luis Moreno Pestaña

Hacia un mayor realismo político

Introducción de La matriz de clase. La teoría social después del giro cultural, de Vivek Chibber

(Jorge Sola)

Podría resumirse la suerte del marxismo en la teoría social del cambio de siglo con la imagen de un viejo boxeador que ha dejado atrás sus días de gloria y se ve arrinconado en una esquina del ring por los golpes de otro púgil más enérgico, cuyos ganchos y cruzados reciben el aplauso complaciente del público. El joven púgil personificaría el llamado giro cultural, sus golpes tendrían nombres como agencia, discurso o contingencia, y en esa esquina podrían distinguirse las letras raídas de dos marcas del pasado: materialismo y estructuralismo. Pero lo cierto es que cuando parecía a punto de derrumbarse, el viejo boxeador –refrescado por los vientos que trajeron consigo la Gran Recesión y las protestas contra el 1%– sacó fuerzas de flaqueza y empezó a recuperar terreno frente a su adversario culturalista, animado por la irrupción de una nueva generación política.

A primera vista, la contribución de este libro de Vivek Chibber a ese combate de ideas vendría a ser un nuevo golpe teórico contra la ofensiva culturalista, para hacerla retroceder otro par de pasos o consolidar los avances que la tradición materialista viene logrando en la práctica. Pero quizás es más adecuado quitarse los guantes de boxeo y, cambiando de analogía, entender este trabajo como un esfuerzo analíticamente sutil por buscar el encaje de dos piezas aparentemente incompatibles –las fuerzas estructurales materiales y la dimensión cultural, mucho más contingente– en el mecanismo explicativo de una teoría que dé cuenta de la enorme estabilidad que ha mostrado el capitalismo, así como de las posibilidades de combatirlo y transformarlo.

Vivek Chibber enseña sociología en la Universidad de Nueva York, es editor de la revista Catalyst (ligada a Jacobin) y se ha destacado

por su compromiso con la tradición marxista y el análisis de clase. Nació en la India en 1965 y se formó en Estados Unidos. Su tesis doctoral –realizada bajo la supervisión de Erik Olin Wright, a quien dedica este libro– vio la luz como libro en Locked in Place: State-Building and Late Industrialization in India (2003), un análisis histórico de los efectos de las estrategias de clase y las lógicas institucionales sobre los dilemas que afrontaba el Estado desarrollista. El libro obtuvo el premio Barrington Moore de la Asociación Americana de Sociología, pero fue su aguda y feroz crítica de los estudios subalternos en La teoría poscolonial y el espectro del capital (2013) la que le brindó una mayor popularidad. Además de estas dos obras, también es el autor de una suerte de panfleto de carácter más divulgativo, titulado Confronting Capitalism: How the World Works and How to Change It (2022), que muestra que el rigor académico no está reñido con la elaboración de materiales breves, directos y accesibles a un público más amplio.

The Class Matrix es, en parte, un desarrollo sistemático de algunas ideas que asomaban en La teoría poscolonial y el espectro del capital. En ese libro la crítica se dirigía a la interpretación histórico-sociológica que hacían los estudios subalternos de la divergencia entre Occidente y el Oriente poscolonial en lo relativo al papel de la burguesía, la naturaleza de las relaciones de poder generadas por el capitalismo y la psicología de los actores políticos. A juicio de Chibber, dicha interpretación exageraba el papel de la diferencia cultural en detrimento de las necesidades e intereses materiales de la gente, y negaba por completo los límites estructurales que la expansión del capitalismo imponía a la contingencia del cambio social en los países colonizados. Desde su punto de vista, el impulso universalizador del capital era perfectamente compatible con la pervivencia de la diversidad cultural, y el rechazo de ciertas ideas ilustradas por eurocéntricas era otra forma de reproducir el orientalismo.

Si en ese libro el blanco de sus críticas eran los autores asociados a la escuela de los estudios subalternos (como Ranajit Guha o Dipesh Chakrabarty), en este sus reproches van dirigidos a los impulsores del giro cultural tanto fuera como dentro del marxismo (de William Sewell a Stuart Hall). Pero aquí Chibber rebaja (un poco) el tono polémico y admite desde el principio que no es posible ni deseable

dar marcha atrás en dirección a las seguridades del marxismo clásico. Hay que coger el toro por los cuernos y hacerse cargo de los desafíos que plantean todos estos autores. ¿Acaso no somos animales suspendidos en una red de significados que nosotros mismos hemos tejido, como escribió Clifford Geertz glosando a Max Weber? ¿Y no es la cultura un campo de batalla crucial para la construcción de alternativas al capitalismo, como se ha insistido en la estela de Antonio Gramsci? Chibber no niega estas ideas, pero busca darles acomodo sin tirar por la borda las estructuras y el materialismo. En esa tarea, una prueba de su falta de dogmatismo es que una de sus cargas de profundidad vaya dirigida, precisamente, contra un axioma del marxismo clásico.

Chibber defiende tres argumentos polémicos. El primero es que la estructura posee una primacía explicativa sobre la cultura para dar cuenta de las relaciones de clase. Su razonamiento es que aunque toda relación social esté imbuida de cultura, ello no implica que dependa causalmente de esta. En el caso de las relaciones de clase, la labor interpretativa que han de hacer trabajadores y empleadores para desenvolverse en su vida cotidiana –vender su fuerza de trabajo para ganarse el sustento o minimizar costes para competir en el mercado– no es la causa, sino más bien la consecuencia de las presiones materiales que ejerce sobre ellos la estructura de clase. La mejor forma de captar esta circunstancia, según Chibber, es comparándola con otras estructuras sociales cuyo funcionamiento sí que depende causalmente de ciertas normas culturales, como por ejemplo una congregación religiosa.

El segundo argumento es que la previsión del marxismo clásico (aceptada por algunos de sus críticos culturalistas) de que la estructura de clase capitalista propiciaba la formación de actores colectivos anticapitalistas es errónea. Los procesos que activa la estructura de clase capitalista –la vulnerabilidad de los trabajadores, la heterogeneidad relativa de sus intereses o los costes de la acción colectiva– reman en la dirección contraria e inducen a los trabajadores a resistirse individualmente. Dicho de otro modo, lo más normal es que procuren sacarse las castañas del fuego por su cuenta en lugar de montar un sindicato. En ese sentido, la confianza en que la burguesía produzca a sus propios enterradores es analíticamente problemática y políticamente engañosa.

Un corolario de este argumento es que la contingencia que puede apreciarse en la formación histórica de la clase trabajadora no es una anomalía, sino más bien una consecuencia prevista por una teoría estructuralista. Y su irónico reverso es que si los trabajadores, a pesar de todas las presiones estructurales que tienden a debilitarlos y enfrentarlos entre sí, se organizan colectivamente y desafían al capitalismo, se debe principalmente a la aparición de formas culturales que propician la solidaridad colectiva frente al individualismo. Es decir, la relevancia teórico-política de la cultura no desaparece, pero puede acomodarse en este otro lugar.

El tercer argumento de Chibber es que el mecanismo clave para la reproducción del capitalismo no es el consentimiento (que la gente lo perciba como algo justo o deseable) sino la resignación (que lo considere inevitable). Este argumento no va dirigido tanto contra Gramsci como contra sus epígonos. Chibber admite la centralidad del consentimiento activo en la edad dorada del capitalismo occidental de posguerra, aun cuando señala que su base eran los intereses materiales más que la ideología. Pero sostiene que se trata de una excepción en la historia del capitalismo, en donde la simple resignación ante lo que aparece como el estado natural de las cosas desempeña un papel más importante.

No hace falta aceptar al pie de la letra estos argumentos para reconocer que su carácter provocador permite avanzar en el debate teórico y ofrece algunas claves para la reflexión política. Por lo pronto, nos incita a reconsiderar cuál es el lugar de la cultura (o la dimensión interpretativa de las prácticas sociales) en relación con las estructuras sociales ancladas en la reproducción material; nos empuja a admitir que la historia no navega a nuestro favor y que la dinámica capitalista entorpece, más que facilita, la organización política de los trabajadores; nos invita a explorar la contingencia de esos procesos de surgimiento de culturas de la solidaridad sin perder de vista las restricciones materiales de índole estructural; y nos obliga a valorar el papel que desempeña la resignación más allá de la dicotomía de la coerción y el consentimiento.

Chibber subraya que su defensa del estructuralismo no excluye la agencia individual ni la contingencia y diversidad que exhibe el capitalismo, sino que por el contrario nos permite entenderlas

mejor, dentro de procesos causales más amplios. A su juicio, la crítica al estructuralismo por convertir a los individuos en autómatas puede estar justificada contra algunas de sus versiones (como las de Parsons o Althusser), pero no invalida aquellas otras que discurren a través de la acción intencional y están purgadas de funcionalismo. A este respecto, cabe señalar que el nivel de abstracción en el que se mueve su argumento –y que está en el centro de algunos de los debates que ha suscitado– se justifica por motivos expositivos y no está reñido con el añadido ulterior de una mayor complejidad sociológica o histórica.

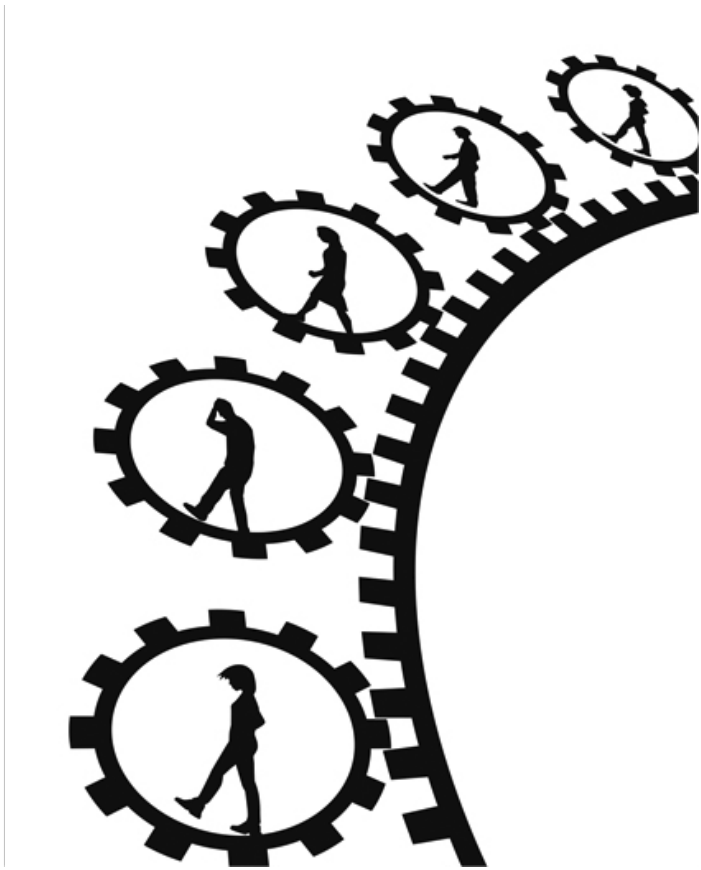
Chibber da un paso en esa dirección en el capítulo final, donde hace aterrizar sus ideas sobre la historia del capitalismo durante el último siglo. Se trata –como él mismo advierte– de un ejercicio tentativo, pero sirve para ilustrar la capacidad explicativa de su apuesta y señala el camino para proseguir el debate y la investigación. A primera vista, el cuadro histórico que dibuja no resulta excesivamente alentador. A la idea teórica de que la dinámica estructural capitalista socava la organización de los trabajadores y les induce a la resignación, se le añade un examen empírico de la historia reciente que sirve para constatar que los factores que dieron nacimiento al movimiento obrero han desaparecido. La defensa materialista de Chibber parece confirmar una idea que suele repetir César Rendueles: «el materialismo es portador de malas noticias». Nos permite entrever las posibilidades de un cambio social a gran escala al tiempo que nos revela las enormes inercias estructurales que tienden a bloquearlo.

Pero esta constatación también puede ser un buen punto de partida para un mayor realismo político, que nos aleje de los atajos idealistas del pensamiento desiderativo por donde a veces se extravía la izquierda y permita apreciar con más precisión las posibilidades de cambio social. Curiosamente, si esas posibilidades políticas dependen en buena medida del surgimiento precario y contingente de culturas de la solidaridad a contrapelo de la lógica capitalista, la agenda investigadora del giro cultural sigue siendo un programa estratégicamente valioso, aunque sea modificando su fundamentación teórica y reestableciendo su conexión con las estructuras materiales del capitalismo, en la línea que defiende Vivek Chibber en este libro.

La matriz de clase

La teoría social después del giro cultural

Vivek Chibber



Para Erik Olin Wright

In Memoriam

Una nota sobre terminología

Uno de los conceptos que se utiliza con mayor frecuencia en este libro es el de «cultura», un concepto que entre los teóricos contemporáneos se entiende de dos maneras distintas. Una tradición, quizá mayormente asociada con Raymond Williams, lo entiende como un «modo de vida»: el conjunto de prácticas sociales que diferencian a una formación social, o a una época, de otra. Esto incluye no solo a la religión, la ideología, las artes y la literatura, sino también a las instituciones políticas y económicas. Otra utilización más restringida del término entiende la «cultura» como una manera de designar a la ideología, el discurso, los códigos normativos, etcétera, que en conjunto constituyen la dimensión interpretativa de las prácticas sociales. En este libro, a no ser que se señale lo contrario, siempre utilizo el término «cultura» y sus relacionados en este último sentido. Hay una razón para hacerlo así. Uno de los principales objetivos del libro es responder a las objeciones a la teoría estructural de clase que formulan los proponentes del «giro cultural» y, como quedará claro a lo largo de sus páginas, el desafío que suponen semejantes objeciones solo tiene sentido si la «cultura» se entiende de esa manera concreta. Se trata de una decisión práctica, no de una posición epistemológica. Los lectores que estén firmemente convencidos de que el concepto no debería utilizarse de esta manera, son libres para que siempre que se encuentren con él lo sustituyan por «ideología» o «discurso». Por lo general, los utilizo indistintamente.

Introducción

Uno de los problemas permanentes de la teoría social es explicar las fuentes de la estabilidad y el conflicto en la sociedad moderna. Durante la mayor parte del siglo XX, el enfoque quizá más influyente sobre esta cuestión tenía su origen en la obra de Karl Marx. Sus argumentos, directa o indirectamente, dieron forma a gran parte del debate sobre las dinámicas políticas modernas. La influencia directa de Marx venía a través de sus argumentos empíricos, el más importante era que la estabilidad y el conflicto no solo coexisten, sino que son coextensivos. No se trata solamente de que la sociedad moderna tenga ambos elementos en su interior, sino que se producen juntos. Esto se debe a que el mismo mecanismo que lleva a las personas a modelos estables de interacción, también las encierran creando conflictos entre ellas. Marx a menudo describía esta situación mediante el concepto de «contradicción» y sus cognados, no en el sentido de una imposibilidad lógica, sino en el de una tensión irreconciliable.

Para Marx, el mecanismo que produce simultáneamente la estabilidad y el conflicto es la estructura de clase. Por un lado, las relaciones de clase de la sociedad crean los fundamentos para su reproducción a lo largo del tiempo. Esto se debe a que, por definición, estas relaciones sociales son las que gobiernan la producción de bienes y servicios. Hagan lo que hagan, las personas tienen que participar en las formas de interacción exigidas por la estructura de clase simplemente para mantener el cuerpo y el alma. Por ello, la estructura de clase de una sociedad es por un lado una fuente de estabilidad, ya que los agentes sociales se inclinan a reproducirla como la condición previa para su propio bienestar. Sin embargo, por el otro lado también es la principal fuente de tensión social. Esto se debe a que la clase es intrínsecamente explotadora: las clases dominantes obtienen sus ingresos forzando el trabajo de grupos subordinados. Marx se refiere a esta extracción de trabajo como explotación, y la explotación forma parte del proceso de reproducción de clase. De ese modo, aunque la estructura de clase reúna a los agentes sociales alrededor de sus necesidades

materiales, también los encierra en un conflicto porque la explotación tiende a generar resistencia. En su articulación más famosa de este argumento, Marx pronosticaba que la inestabilidad política que forma parte del capitalismo llevaría a su derrocamiento por la clase trabajadora.

No era un asunto menor que en las décadas posteriores a la muerte de Marx, la mayor parte de Europa estuviera sacudida por rebeliones obreras, y que pareciera haber una posibilidad muy real de que su predicción sobre la desaparición del capitalismo resultara cierta. Los partidos socialistas recurrieron al marxismo como su guía de acción y, a medida que decenas de millones de trabajadores se incorporaban en masa a estas organizaciones, absorbieron la esencia de la teoría. A mediados del siglo, estaba claro que la teoría social más generalizada entre los intelectuales progresistas era alguna forma del marxismo, y su influencia iba más allá de ese ámbito. En el mundo colonial, echó raíces un proceso similar que llevó a los movimientos nacionalistas a inspirarse en el anticolonialismo de Marx y en la fuerte posición antiimperialista mantenida por los bolcheviques. Generaciones de intelectuales anticolonialistas encontraron que el marxismo proporcionaba un marco natural no solo para sus compromisos morales, sino también para sus análisis políticos. A mediados de la década de 1960, los elementos básicos de la teoría se habían vuelto una cuestión de sentido común para la izquierda global. Y a finales de esa década, la explosión de la Nueva Izquierda [New Left] les dio nueva vida extendiendo su alcance por primera vez al mundo académico.

Todo esto es bien sabido. También se reconoce que el debilitamiento y progresiva retirada de la izquierda en la década de 1970 desencadenó una crisis intelectual. Aunque la teoría de Marx parecía estar en consonancia con el crecimiento de los movimientos de clase y las amenazas planteadas al dominio capitalista, la estabilización del sistema en la parte final del siglo, el comienzo de la hegemonía neoliberal, la asimilación de la izquierda organizada y la desintegración del bloque soviético, eran acontecimientos que empujaban en dirección contraria. Todos esos procesos no solo parecían ir en contra de las predicciones de la teoría sino que, más importante todavía, parecían señalar que esa teoría estaba mal equipada para explicarlos. Resultaba difícil pasar por alto las

anomalías: si la clase obrera iba a ser la sepulturera del capitalismo, ¿cómo fue que su ascenso, que parecía ineluctable en las primeras décadas del siglo, se detuvo a mediados del siglo? Y a continuación, ¿cómo y por qué tantos trabajadores aceptaron a Reagan y a Thatcher que estaban tan evidentemente comprometidos con los intereses de las elites? ¿Por qué los trabajadores se veían tan atraídos por ideologías racistas y xenófobas, cuando se suponía que ellos se unirían alrededor de sus intereses comunes?

Empezó a cuestionarse cada vez más el entendimiento tradicional del concepto de clase por parte de la izquierda, y las dudas que surgían apuntaban cada vez más al núcleo de la teoría. Empezaron con las expectativas de Marx respecto a la formación de clase, es decir, respecto al proceso por el que los actores emprenden una acción colectiva centrada en sus intereses económicos. Como es bien sabido, Marx describió los dos momentos como el paso desde una «clase en sí misma» a una «clase para sí misma». Su teoría implicaba un proceso fluido, incluso inevitable, por el que la gente en la misma situación estructural se reunía y luchaba por sus intereses comunes. Este aparente determinismo de la estructura de clase empezó a considerarse el punto débil de la teoría. Las clases pueden ser fáciles de definir e incluso de localizar estructuralmente como actores económicos, las «clases sobre el papel» en la terminología de Pierre Bourdieu[1]. Pero no había ninguna razón para pensar que necesariamente se solidificarían como entidades políticas. Marx desestimó enormemente la contingencia de este proceso y por ello nunca teorizó adecuadamente los mecanismos que gobiernan realmente la transformación de los intereses de clase en lucha de clase.

¿Y cuáles eran esos mecanismos que había dejado fuera? Rápidamente el primero que surgió fue la cultura. La teoría de Marx descansaba sobre dos proposiciones: la primera, que la localización de clase de los actores generaba un conjunto de intereses materiales; la segunda, que esos intereses motivarían la estrategia política de esos actores. Pero, aunque la primera afirmación fuera cierta, la segunda planteaba un montón de problemas. El principal era que, para que sirvieran como motivo para la acción, los actores tenían que percibir esos intereses de la manera adecuada. Pero ese proceso –percibir y entender sus intereses materiales– estaba

necesariamente mediado por el universo simbólico en el que habitaban los actores. Los intereses de clase solamente serían políticamente operativos si se traducían a los adecuados códigos culturales.

Este argumento fue el primer paso de lo que se ha llamado el «giro cultural». El análisis social sufrió un cambio de dimensiones tectónicas que le llevó hacia el papel de las ideas y el significado, primero en la formación de clase y más tarde en las relaciones sociales en general. El resultado en los primeros años fue muy emocionante. El desafío empírico estaba en trazar la miríada de caminos a través de los cuales los trabajadores percibían fenomenológicamente los crudos hechos económicos de la explotación y la dominación. No hay ningún estudio histórico que ejemplifique más clara y brillantemente esta agenda que la obra de Edward Thompson, The Making of the English Working Class[2]. El libro de Thompson era en parte un trabajo de excavación; como él mismo explicaba, se trataba de un proyecto para recuperar al común de los trabajadores «de la enorme condescendencia de la posteridad»[3]. Pero lo que era más importante es que también prometía resolver un dilema analítico: explicar los mecanismos que formaban el vínculo entre los intereses económicos y la acción social. Para la emergente Nueva Izquierda de las décadas de 1960 y 1970, la investigación de la cultura popular –de la formación de la conciencia de clase– era emocionante porque desvelaría el secreto de la formación de clase.

En muchos aspectos esta versión del giro cultural era una innovación dentro del marxismo tradicional. Tomaba la cultura como el mecanismo que ayudaba a explicar las vicisitudes de la formación de clase, pero no cuestionaba la integridad básica de la estructura de clase en la economía, ni dudaba de que la estructura generara realmente los intereses de clase. Lo que la cultura hacía era permitir, o en otros casos bloquear, la traducción de esos intereses económicos para que encajaran con el universo emocional de los actores. Cuando la labor tenía éxito, creaba una conciencia de la situación de cada cual en la estructura de clase y de los intereses que se derivaban de ella. Cuando fracasaba, bloqueaba la formación de esa conciencia y en vez de ello facilitaba la integración de la clase trabajadora en el sistema económico.

Realmente, los primeros trabajos que llegaron desde el campo del marxismo, que después fueron consagrados como los progenitores del giro cultural, nunca dudaron de la realidad de la estructura de clase o de los intereses que generaba.

Pero las implicaciones pronto se extendieron a la teorización de la propia estructura de clase. Una vez que se admitió que la cultura mediatizaba el impacto de los intereses sobre la política, la pregunta surgió de forma natural: ¿por qué solamente sobre la política? Si su ideología, religión o lenguaje mediatizan la clase de elecciones políticas que toman los actores, ¿por qué no filtra también cómo entienden sus elecciones económicas? La gente no divide su tiempo entre participar durante parte del día en la actividad económica, donde la cultura está prohibida, y en actividades políticas durante el resto, donde se permite que la cultura se mueva libremente. Pero, por supuesto, esto es exactamente lo que parecía sugerir la clásica metáfora marxista de la base y la superestructura. La base era el fundamento económico de la sociedad –su estructura de clase– y la superestructura el terreno de la política, la cultura, el derecho y todo lo demás. El modelo parecía dividir a la sociedad en dos partes, y la parte en la que se situaba la estructura de clase fue declarada zona libre de cultura.

La teoría de clase tenía que reconocer que las constelaciones de significado –cómo interpretan subjetivamente los actores su situación– estaban implicadas en toda clase de acción social y, por ello, en toda la estructura social incluyendo a la clase. Una vez que esto se incorporó al examen de la estructura de clase, las implicaciones del giro cultural fueron profundas. En su fase anterior, los estudiosos habían asumido que los argumentos de Marx respecto a la estructura económica eran básicamente sólidos; el problema se encontraba en su supuesto determinismo sobre cómo se relacionaba la estructura con la agencia política. Ahora, el efecto desestabilizador de la cultura llegó hasta la propia estructura de clase. Para ello hubo tres cambios especialmente significativos en la teorización de la estructura.

El primero fue en la relación entre la estructura de clase y los intereses. La teoría clásica había asumido una relación estable entre

la clase como estructura y los intereses materiales generados por ella. El postulado central del análisis de clase consideraba que era posible predecir las estrategias económicas de los actores basándose en su localización dentro de la estructura. Pero ahora, la introducción de la cultura socavaba la idea de que las estructuras se podían identificar con un conjunto estable de intereses. Como sostenía Patrick Joyce, un destacado teórico del giro cultural, «los intereses no vienen dados de alguna manera por la condición económica de los trabajadores, sino que se construyen a través de la agencia de las identidades sociales»[4]. Cuando los marxistas clásicos sugerían que la situación económica de los trabajadores les impulsaría hacia la actividad revolucionaria, suponían que la identidad de los trabajadores era una consecuencia de su posición de clase. Joyce expresaba la generalizada opinión de que la cadena causal iba en dirección contraria: los actores entendían su localización dentro de la estructura a través del prisma de unas identidades preestablecidas. Más aún, la cultura generaba una irreductible contingencia sobre cómo generan la acción las estructuras. Para él, «las relaciones económicas, al margen de lo explotadoras que puedan ser […] se presentan ante la gente condicionadas de innumerables maneras por la cultura y las circunstancias». Por ello, una misma localización estructural puede motivar formas muy diferentes de acción social, dependiendo de cómo modelen las constelaciones de significado locales la percepción de la acción por parte de los actores y, por lo tanto, no hay una línea recta que vaya de la una a la otra. Joyce concluye señalando que una vez que se reconoce la centralidad del significado, «se desploma el [propio] lenguaje de los intereses»[5].

Pero si los intereses generados por la estructura de clase están tan poderosamente modelados por la cultura, entonces ¿por qué no sucede lo mismo con la propia estructura? Este fue el segundo cambio significativo que se produjo en la teorización de la estructura. Una vez que se sugirió que la cultura modelaba la manera en la que los actores percibían su localización dentro de ella, solo faltaba un pequeño paso para concluir que la propia estructura era producto de la cultura. Clifford Geertz ofreció una heurística que articulaba muchas intuiciones de los teóricos sobre esta cuestión. En su celebrado ensayo «Notes on Javanese Cockfight» [«Notas sobre las peleas de gallos en Java»], Geertz

sugería que la interacción de roles en el popular «juego» era una cierta clase de estructura social[6]. Los participantes se relacionaban entre sí de una manera relacional, y su modelo de interacción estaba gobernado por un conjunto de reglas, igual que las entidades interrelacionadas dentro de una estructura de clase. Pero en el caso de las peleas de gallos, para que los participantes representaran adecuadamente sus papeles dentro de esa estructura, primero tenían que aprender lo que esa estructura les exigía. Su socialización en la adecuada orientación de valores era una condición previa para que la estructura fuera viable. Las personas no podían situarse simplemente en la proximidad de otras y esperar interactuar espontáneamente como exigían sus roles; primero tenían que aprender las reglas, entender lo que significaba ser un participante en el juego. Por ello, la construcción del significado tenía que verse como una precondición para la participación de la gente en la estructura. Si esto era así, de nuevo la cultura no podía verse como una consecuencia de la estructura sino como su antecedente causal.

Y una vez que la cultura pasó a ocupar su lugar como el fundamento de la estructura social, se llegó de manera natural a un escepticismo sobre las teorías que afirmaban tener alcance universal, las «grandes narrativas» como gustaba llamarlas la jerga del momento. Ya que las culturas cambian a lo largo de las regiones, las formas de práctica social que generan también cambiarán. Los actores estarán motivados por diferentes valores y deseos, interpretarán sus circunstancias de maneras muy diferentes y habitarán en identidades sociales muy diversas. Pero la variación se extiende a la misma diversidad de culturas. Cualquiera que sea su socialización normativa, los actores nunca la pueden seguir ciegamente como si fuera un guion. Continuamente tienen que estar modificando imaginativamente las normas que se les han enseñado cuando tratan de averiguar cómo se aplican esas normas a la situación concreta en la que se encuentran. Ya que estos innumerables actos de reinterpretación se producen localmente y serán impredecibles, no se puede dar por hecho cómo generará la acción social un marco cultural. Se convierte en una cuestión contingente que se descubrirá a través de la investigación empírica y no debe prejuzgarse al estilo de un funcionalismo parsoniano. Entonces, para entender cómo el contexto social impulsa la acción,

hace falta que prescindamos de generalizaciones universalistas y en vez de ello prestemos atención al contexto específico, «el lugar» en el que se desarrolla la acción.

La localidad, la contingencia y la construcción del significado, han sido los tres pilares del giro cultural. Su encumbramiento tiene profundas implicaciones para la teoría social. Mientras que en las versiones anteriores –y menos ambiciosas– del giro cultural el desafío estaba en entender cómo la gente situada en la misma estructura podía reunirse como fuerza política, en esta versión más ambiciosa, la cuestión aparece confusa. Supone que hay una estructura anterior a los hechos políticos y culturales de la sociedad e independiente de ellos. Pero ¿cómo puede haberla si las propias estructuras están lingüísticamente constituidas y atravesadas por la contingencia y la autonomía agencial? Realmente, la misma idea de un sistema económico parece bastante pintoresca. Exige atribuir a las prácticas sociales un carácter determinante que simplemente no tienen y, al hacerlo, suprimir todas las contingencias en la reproducción social. De ese modo, después del giro cultural la política queda a la deriva, libre de los intereses o capacidades económicas subyacentes. Se vuelve fundamentalmente abierta, construida alrededor de identidades en vez de intereses, de voluntades en vez de capacidades o de la percepción en vez de los hechos económicos.

EL CAMBIO GLOBAL

Resulta irónico que el abrazo de una radical contingencia, el abandono de la estructura económica y el escepticismo hacia las grandes narrativas –fenómenos que estaban apoderándose de la teoría social– se produjera precisamente en el momento en que la despiadada lógica del capitalismo se estaba imponiendo por todo el mundo. La negación de hechos económicos independientes, que forma parte del giro cultural, es concurrente con lo que ahora llamamos la globalización neoliberal. Esta era neoliberal tiene dos componentes que han sido comunes por todo el mundo, tanto en el

Norte como en el Sur. El primero es que el alcance de la empresa privada ha crecido exponencialmente en comparación con los treinta primeros años después de la Segunda Guerra Mundial. Aunque tras la guerra el capitalismo extendió sus circuitos a un ritmo constante, se veía obstaculizado por varios factores. En primer lugar, gran parte del Sur Global todavía estaba dominado por la producción agrícola, lo que suponía una barrera natural para la profundización de las relaciones sociales capitalistas. En segundo lugar, tanto en el mundo industrial avanzado como en el Sur, una parte considerable de la economía estaba controlada por el sector público, lo que limitaba la influencia política y económica del capital privado. Y por último estaba el hecho evidente de que alrededor de un tercio de la población mundial vivía en economías centralmente planificadas, y por lo tanto fuera del alcance de la producción capitalista de mercancías.

Estos fenómenos actuaron como poderosas barreras para que el capitalismo se hiciera con el control de las relaciones sociales globales durante la mayor parte del siglo. Pero a finales, todas ellas habían quedado considerablemente debilitadas. Primero, durante las décadas finales del siglo XX se produjo una rápida aceleración de la «descampesinización» que ya estaba en marcha en el Sur Global. Este proceso fue más acusado en América Latina, donde el peso del sector rural en el empleo total se redujo del 50-60% en 1960 a menos del 15% de media en 2020[7]. Igualmente significativo es que se produjo una transformación de la estructura ocupacional agraria: el empleo abandonó las pequeñas propiedades para incorporarse al trabajo rural asalariado, lo que señaló la absorción de la agricultura dentro de las formas capitalistas. El mismo proceso estaba en marcha fuera de América Latina, aunque no avanzara al mismo ritmo.

Dentro del mundo capitalista, se produjo una retirada del sector público de manera que ramas de la economía que hasta entonces habían estado cerradas para la propiedad privada abrieron sus puertas como parte del proceso de globalización. En el Sur Global se subastaron, o simplemente se regalaron, grandes empresas estatales; incluso sectores como el de la energía y la red de carreteras, que a mediados del siglo se había considerado que estaban más allá de la capacidad de gestión capitalista, fueron abiertos para la entrada del

capital. En los países capitalistas avanzados, se privatizaron y convirtieron en mercancías bienes y servicios que habían estado considerados derechos de los ciudadanos. Las ayudas sociales se redujeron o extinguieron, y la seguridad en el empleo retrocedió haciendo que el bienestar económico de la mayoría de la población dependiera cada vez más del mercado del trabajo.

Por último, la caída del bloque soviético y la mercantilización de la economía china hicieron que cerca de un tercio de la humanidad se viera lanzada al torbellino de la producción de mercancías. La consecuencia más inmediata y visible fue un enorme aumento de la dependencia del mercado en esas mismas partes del mundo. Al mismo tiempo, la otra cara de la moneda fue un poder social igualmente enorme para los productores de mercancías, para los recién estrenados capitalistas de Europa del Este y China. Después de que la propiedad privada hubiera estado abolida durante más de medio siglo no solo resurgió, sino que lo hizo en una forma gansteril y a una escala que rivalizaba con el poder económico de naciones pequeñas. Pero una segunda consecuencia del colapso del socialismo de Estado, más significativa, fue la incorporación de sus trabajadores al mercado de trabajo capitalista a una escala nunca vista en la historia de la humanidad. En un periodo de diez años, más de mil millones de trabajadores se unieron a la clase trabajadora global provocando una presión a la baja de los salarios por todo el mundo capitalista.

Estas tendencias fueron fundamentales para el salto cualitativo del alcance y peso de la empresa privada durante el último cuarto del siglo XX. Su resultado final fue un aumento enorme del poder del mercado sobre las vidas de miles de millones de personas, lo que a su vez generó la segunda realidad de la era neoliberal: un cambio espectacular del equilibrio político entre el trabajo y el capital, no solo en Europa del Este o Estados Unidos, sino en todos los continentes. A pesar de que el mundo capitalista salía del largo periodo de estancamiento de las décadas de 1970 y principios de la siguiente, la recuperación no produjo el repunte del crecimiento de los salarios que podía esperarse. En el contexto de una clase capitalista satisfecha de sus recientes avances, y de una clase trabajadora que estaba absorbiendo en sus filas a cientos de millones de personas mientras hacía frente a un anémico

crecimiento del empleo, los sindicatos emprendieron una progresiva retirada en la mayoría de las cuestiones. Empezando en la década de 1980, y todavía más en la siguiente, el trabajo organizado en todo el mundo adoptó cada vez más una estrategia defensiva, tratando simplemente de agarrarse a las ganancias obtenidas en años anteriores en vez de presionar por una participación en el crecimiento de la tarta económica.

Pero la estrategia fue un fracaso. A la debilitación de la fuerza organizativa del trabajo pronto le siguió una retirada en el frente distributivo. Las protecciones al empleo disminuyeron tanto en su escala como, más importante, en su alcance, protegiendo a cada vez menos secciones de la fuerza laboral. Lo mismo sucedió con los beneficios y los planes de pensiones. Y más significativamente, la proporción de los ingresos que fueron al trabajo entró en declive, ofreciendo la evidencia más directa del cambio que se producía en el equilibrio político. Como han mostrado muchos estudios sobre la distribución de los ingresos, durante más de dos décadas la participación del trabajo en la renta nacional ha estado disminuyendo en todos los países de la OCDE y en muchos países del Sur[8]. De ese modo, a lo largo de todo el mundo capitalista avanzado, la era neoliberal presenció un dramático cambio en el equilibrio del poder entre el trabajo y el capital que se materializó en una mezcla bastante diversa de medidas empíricas.

Todos estos acontecimientos eran la materialización del mismo principio: el gran aumento del alcance y poder estructural del capital. Se produjeron por todo el mundo, en países con culturas e historias muy diferentes, con ensamblajes institucionales divergentes y con distintas formas de gobierno. La subordinación al capital se expresó de dos maneras distintas pero relacionadas. La primera fue el hecho de que ahora amplias franjas de la población trabajadora no tenían otra elección que ajustarse a sus exigencias: ofrecer su fuerza de trabajo a empresas privadas o tomar el control de estas empresas y seguir una estrategia de maximización de beneficios. Se trataba simplemente de una subordinación al poder impersonal del mercado. La segunda manera en que se expresó esa subordinación fue con el aumento del poder, tanto social como político, de la clase capitalista. Mientras que la primera simplemente anunciaba la universalización de la forma mercancía

como la unidad básica de la actividad económica, la segunda garantizaba que toda esa actividad se desarrollara para el abrumador beneficio de una minúscula parte de la población: los dueños de la riqueza y el capital.

LA HISTORIA TIENE UN LÍMITE

Mientras el alcance y poder estructural del mercado capitalista estaba extendiéndose implacablemente por todo el planeta, el giro cultural continuaba su acelerada marcha tocando el tambor de la contingencia y la agencia como si no hubiera pasado nada. No sorprende que, a principios de la década de 2000, hubiera una creciente sensación de que las cosas habían ido demasiado lejos y que la teoría social había perdido el contacto con la realidad. De ahí que William Sewell, uno de los más influyentes partidarios del giro cultural en la década de 1980 se lamentara en 2005:

Estoy cada vez más preocupado de que el triunfo de la historia cultural sobre la historia social quizá haya sido demasiado fácil; me preocupa que […] conceptos importantes, especialmente el fundamental concepto sociohistórico de estructura social, hayan sido abandonados prácticamente sin ninguna argumentación.

También señalaba la ironía de que

durante el mismo periodo en que los historiadores han desechado alegremente la noción de determinación estructural, la forma de nuestro mundo social se ha transformado profundamente debido a cambios en la estructura del capitalismo mundial[9].

La advertencia de Sewell estaba dirigida al enrarecido mundo de la producción académica, donde todavía había muy poco interés por una recalibración de la brújula teórica. Pero en el terreno cultural más amplio, las cosas estaban empezando a cambiar. Incluso antes de la publicación de su ensayo, ya había estallado una movilización global contra las desigualdades del neoliberalismo, más masiva que cualquier otra en las dos últimas décadas. Estaba claramente dirigida contra las instituciones de Bretton Woods –el Fondo Monetario Internacional y el Banco Mundial– pero su objetivo principal era la misma forma en que el capital se estaba extendiendo por el mundo. El movimiento se frustró con los ataques del 11-S pero resurgió a finales de la década. Después, en 2011, vino la espectacular explosión de Occupy Wall Street, que no solo prosiguió con el ataque a la desigualdad, sino que vinculó la mala distribución de los ingresos con la lógica estructural del propio capitalismo. Por primera vez desde principios de la década de 1970, había un movimiento social de masas que dirigía sus críticas al propio capitalismo, no solo a la pobreza o la desigualdad. Casi inmediatamente después llegó la Primavera Árabe, que de nuevo puso en primer término demandas económicas básicas junto a consignas visiblemente dirigidas contra el neoliberalismo; cuatro años después la repentina ascensión de Bernie Sanders en Estados Unidos y Jeremy Corbyn en Inglaterra, dos incondicionales de la izquierda tradicional, dio expresión política al creciente movimiento contra las patologías de esta nueva edad dorada.

Estos movimientos estaban poniendo de manifiesto una creciente conciencia de que había algo profundamente malo en la cultura política, que el Estado había caído en poder de los ricos y que eso, a su vez, venía facilitado por la misma estructura del capitalismo contemporáneo, aunque la teoría social estuviera, como señalaba Sewell acertadamente, desechando estas conexiones «sin más trámite»[10]. Pero esta brecha entre el ámbito político y el mundo intelectual no podía durar para siempre. Alrededor del mismo momento en que despegó el movimiento Occupy, empezó a abrirse camino hasta el público una nueva ola de estudios académicos que llevaron el foco de atención de vuelta a las fuerzas sistémicas que habían impulsado el cambio en el poder y la riqueza durante las últimas décadas.

Sin duda, el trabajo más significativo de esta nueva tendencia fue la obra de Thomas Piketty El capital en el siglo XXI. No es frecuente que un trabajo de setecientas páginas de denso análisis económico, con una terminología técnica habitualmente reservada para revistas especializadas, atrape la imaginación popular. Sin embargo, con un título que conspicuamente evocaba la gran obra de Marx, dos años después de su publicación el libro de Piketty había vendido más de dos millones y medio de ejemplares. Y aunque es bastante probable que pocos de sus lectores hayan navegado sus páginas de principio a fin, no obstante captaron el mensaje básico que el libro pretendía trasmitir: que hay realidades estructurales permanentes en la economía capitalista y que estas realidades aseguran que el flujo de los ingresos y la riqueza vaya mayoritariamente a manos de una estrecha elite económica. Con este simple argumento, Piketty revivía un mensaje que había sido la base de la teoría crítica y que ahora parecía tener poco interés para ella. Pero no se trató solamente de Piketty. Tanto en las ciencias sociales como en las humanidades, fue habitual ver como destacados intelectuales anunciaban el renacimiento del capitalismo como un pilar del análisis social[11]. Había un regreso a la idea de que la sociedad moderna está de alguna manera limitada por las propiedades estructurales del capitalismo, al margen de las culturas y la diversidad de regiones.

ESTE LIBRO

El que haya una renovada preocupación por la estructura del capitalismo es algo positivo, pero el regreso al statu quo anterior –reanudar una teorización de la estructura de clase como si el giro cultural nunca se hubiera producido– sería una equivocación. Hay muchas razones por las que el giro cultural llegó a arraigar con tanta fuerza, pero una de ellas sin duda es que sus desafíos a la teoría estructural de clase eran reales. De hecho, era cierto que el marxismo clásico había teorizado insuficientemente las fuentes de estabilidad del capitalismo, y eso se debía en parte al determinismo de muchas de sus declaraciones respecto a la formación de clase.

Cualquier teoría viable del capitalismo tendrá que remediar esta debilidad. Además, los materialistas tienen que dar una respuesta a lo que es el desafío más profundo y desestabilizador del giro cultural: si la participación en una estructura exige la construcción de una específica orientación del significado, ¿cómo podemos atribuir una prioridad explicativa a la estructura y no a la cultura? ¿Cómo es posible el materialismo si toda la acción social está motivada por el significado y este último es un efecto de la cultura? Señalar despreocupadamente en dirección a la distribución global de los beneficios, al declive de los niveles salariales y a pautas económicas similares, no es suficiente. Necesitamos explicar cómo son posibles las lógicas estructurales una vez que se admite la ubicuidad de la cultura. Y una vez que revivimos una teoría estructural, ¿cuál es el lugar de la contingencia dentro de ella? Los culturalistas pueden haber sobreestimado su alcance, pero sin duda un estructuralismo revitalizado no puede ignorarla por las buenas. Necesitamos apreciar los límites de la determinación estructural, el punto en que los resultados vienen dictados no por hechos estructurales sino por otras fuerzas causales.

Este libro desarrolla una teoría de la estructura de clase y de la formación de clase por medio de una respuesta al giro cultural. Está escrito con la convicción de que el camino de vuelta al materialismo pasa por la cultura, no la bordea. Por esa razón, respondo a muchas de las objeciones básicas que los teóricos de la cultura han dirigido a la tradición materialista. Pero es importante señalar que solamente me ocupo de esas teorías cuando parece necesario enfrentarse a ellas. Por ello, este libro no aborda las teorías de la cultura en general, solo lo hace cuando la explicación de mi propio argumento parece exigirlo. Desde luego, mi intención es defender el poder superintendente de las estructuras económicas y de los intereses materiales en terrenos clave. Pero trato de mostrar que una revitalizada teoría estructural de clase no tiene que ignorar el papel del significado y la identidad. Es más, afirmo la centralidad de la cultura en muchas esferas, lo mismo que la contingencia, la agencia y los límites del universalismo. En todos estos casos, mi argumento es que una sólida teoría estructural del capitalismo es útil precisamente porque nos ayuda a situar mejor el lugar de la cultura y la contingencia en la reproducción social. Nos permite entender dónde es decisiva la cultura y dónde su fuerza queda

subordinada a los intereses materiales; ver dónde acaba la fuerza de los factores estructurales y por tanto son otras fuerzas las que marcan el curso de los acontecimientos, y descifrar qué propiedades del capitalismo están universalizadas de hecho y cuáles son propias de lo local y particular.

La primera tarea es restablecer la fuerza independiente de la estructura económica. Aquí, el desafío que lanza la cultura es que todas las estructuras están subordinadas a constelaciones de significados. El capítulo 1 muestra que es posible aceptar la premisa de que todas las relaciones sociales están inmersas en la cultura, al mismo tiempo que se rechaza la conclusión de que por ello están causalmente subordinadas a ella. De hecho, yo sugiero que en el caso de la clase podemos afirmar precisamente lo contrario: que la orientación del significado de los actores es causalmente dependiente de su localización estructural. La peculiaridad de la clase se encuentra en el hecho de que es la única relación social que gobierna directamente el bienestar material de sus participantes. Debido a la relevancia que posee para su bienestar, les motiva para que aprendan e internalicen los significados que se requieren para participar en su localización estructural. Por ello, un trabajador asalariado puede desconocer la idea de tener que entrar en el mercado de trabajo. Pero rápidamente se dará cuenta de que, si quiere sobrevivir, tendrá que entender el contenido cultural de determinadas prácticas: encontrar un empleo, trabajar durante un determinado número de horas, desarrollar las habilidades necesarias, etcétera. Puede no tener experiencia en estas prácticas –pueden ser fenomenológicamente extrañas– pero el mismo hecho de que su salario sea ahora su sustento le llevará a adquirir la competencia cultural sobre ellas. Está obligado a ajustar su orientación de significados a su localización estructural; por ello la flecha causal va desde la estructura de clase a la orientación de significado de sus actores.

Después de haber reivindicado la prioridad causal de la estructura de clase por encima de sus rasgos culturales, en el capítulo 2 paso al problema de la formación de clase. Para el marxismo clásico había una simple conexión entre las dos: la estructura de clase genera un conflicto de intereses entre los capitalistas y los trabajadores que lleva a que estos últimos creen organizaciones para la acción

colectiva con las que finalmente derribarán el sistema. Por ello, la teoría parece estar comprometida con una explicación muy determinista de la formación de clase. ¿Cómo es posible revivir la teoría clásica de la estructura de clase sin sus evidentemente falsas predicciones políticas?

Yo sostengo que los marxistas clásicos malinterpretaron las implicaciones de su propia teoría. Una teoría estructural de clase, adecuadamente entendida, no predice la inevitabilidad de la formación de clase, sino más bien su incertidumbre. La esencia de mi argumento es que el capitalismo sí genera un conflicto de intereses, como Marx sostenía. También que motiva a los trabajadores para que se opongan a su dominación, de nuevo como Marx sugería. Pero el capitalismo también hace que sea más atractivo resistirse a esa dominación sobre una base individual, en oposición a una colectiva. El error de Marx no fue asumir la realidad de los intereses objetivos o predecir la resistencia, sino asumir que la forma de esa resistencia muy probablemente sería colectiva.

Una vez que admitimos que no hay ningún camino que asegure que la resistencia será colectiva en vez de individual, podemos ocuparnos de los factores que permiten la transición desde la una a la otra, y aquí es donde la cultura y la identificación subjetiva desempeñan un papel muy importante. En el capítulo 2 sostengo que la acción colectiva de clase depende decisivamente de la presencia de una cultura solidaria entre los trabajadores, pero que no hay nada en la estructura de clase que garantice su aparición. El sentido de mutualidad y de objetivos compartidos necesita forjarse a través de una agencia conscientemente dirigida. Esto sugiere que la cultura ocupa un lugar muy diferente en las dinámicas de la estructura de clase y de la formación de clase. La estructura de clase no está limitada por las identificaciones subjetivas de sus miembros, como muestro en el capítulo 1. Pero la formación de clase está poderosamente limitada por la identidad y subjetividad de los trabajadores. Solamente si la ardua tarea de construir un sentido de obligación mutua tiene éxito, se pueden superar los obstáculos para la acción colectiva. Pero precisamente debido a que ese trabajo es tan duro, y normalmente acaba en un fracaso, el forjado de identidades políticas resulta ser un proceso extremadamente

contingente. Y su propia contingencia, el elevado grado de derrotas y desmoronamiento organizativo de los movimientos de los trabajadores, significa que la forma más natural de resistencia será de tipo individual.

Partiendo de este argumento, en el capítulo 3 regreso a la cuestión central de la teoría social posterior a la guerra: ¿cómo puede sobrevivir el capitalismo habida cuenta de los profundos antagonismos que genera? Quizá aquí es donde el giro cultural ha tenido mayor influencia. De acuerdo con una línea argumental muy sólida, las clases dominantes aseguran su dominio estableciendo una hegemonía ideológica que les otorga el consentimiento de los grupos subalternos. Pero las conclusiones del capítulo 2 permiten una explicación diferente. Los teóricos culturales tienen razón al sugerir que el capitalismo puede estabilizarse si obtiene el consentimiento de las clases trabajadoras. Pero cometen dos errores en este juicio. El primero es que se equivocan al pensar que la fuente de ese consentimiento es la socialización ideológica o cultural. La verdadera fuente es la coordinación de intereses entre empresarios y empleados. En segundo lugar, se equivocan al sugerir que el consentimiento es la fuente fundamental de la estabilidad. Yo sostengo que esta última es, de hecho, secundaria frente a otro factor, el mecanismo más profundo y fundamental al que llamo la resignación. Los trabajadores se someten al capitalismo no porque lo vean legítimo o justo, sino porque no ven ninguna posibilidad real de cambiarlo. Por ello, la única opción razonable que les queda es reconciliarse con él.

Lo que induce a que los trabajadores se resignen a su subordinación es la lógica de la acción colectiva que se describe en el capítulo 2. Ya que un verdadero desafío al sistema exige una acción colectiva que tenga éxito, y ese éxito es de hecho muy episódico y temporal, la situación habitual a la que se enfrentan los trabajadores es o bien recurrir a modos individuales de resistencia o someterse a la autoridad del empresario, no porque estén engañados por la ideología sino porque lo racional es hacerlo. Esto garantiza que, dentro del sistema, la tendencia de base sea hacia la estabilidad. Ahora bien, en el caso de que se generen organizaciones para la acción colectiva, el modo de integración puede cambiar desde la resignación al consentimiento. Esto es lo que sucede cuando los

sindicatos negocian los intereses de sus miembros. En ese caso, los trabajadores establecen un intercambio político con sus empresarios, lo que supone una institucionalización del consentimiento. Pero eso significa que el consentimiento no puede ser el cimiento de la estabilidad política, ya que instituciones como los sindicatos solamente han estado presentes durante una parte de la historia del capitalismo y solamente en algunas regiones del mundo. Lo que mantiene al sistema en funcionamiento es el hecho más profundo de la resignación política.

Los tres primeros capítulos muestran que es posible tener una teoría de la estructura y la formación de clase que descanse en fundamentos reconociblemente «materialistas». Ahora paso a analizar lo que esto significa para la teoría social más amplia. ¿Semejante teoría es capaz de apreciar la agencia social? Y, sobre la fundamental preocupación por las propiedades estructurales universales del capitalismo, ¿puede acomodar a la variación y a la contingencia?

En el capítulo 4 muestro que, lejos de ocultar realidades de la agencia, una teoría estructural de clase descansa de hecho sobre ella. Asume que, al margen de su localización histórica o geográfica, la gente puede entender su situación, resolver sus desafíos y actuar según sus intereses. De hecho, la negación de la agencia se encuentra más habitualmente en la teoría cultural, donde ha habido un recurso demasiado frecuente a explicaciones basadas en el fracaso cognitivo, la irracionalidad o el adoctrinamiento ideológico. Todas esas explicaciones suponen un fracaso agencial, una ruptura de los requisitos para la agencia social. Además, muestro que a un nivel más macro, la teoría que se defiende en este libro puede explicar la variación de las formas institucionales del capitalismo en la era posterior a la Segunda Guerra Mundial, mucho más satisfactoriamente que una firme teoría culturalista. Para ello, examino la evolución de las economías políticas del mundo industrial avanzado durante las últimas décadas y muestro cómo una teoría estructural de clase puede explicar tanto las pautas comunes de desarrollo como las diferencias entre ellas. De ese modo, un compromiso con los principios estructurales no se produce a expensas de la agencia social o de una consideración de la cuestión de la variación.

El capítulo final reúne los elementos centrales de los argumentos presentados y los utiliza para entender el largo camino de la reestructuración capitalista y la formación de clase durante el siglo pasado. Ofrezco un diagnóstico del actual equilibrio de poder entre el trabajo y el capital comparándolo con la situación de hace un siglo, cuando entró en escena el moderno movimiento de los trabajadores. El propósito de ese capítulo es mostrar, a grandes rasgos, que una teoría de clase materialista proporciona una narrativa consistente, internamente coherente y empíricamente fundamentada, sobre el ascenso y declive de la izquierda en el siglo XX, todo ello sin las grietas y conclusiones sin fundamento que lastran los intentos culturalistas cuando se enfrentan a la misma empresa. Porque si el objetivo es revivir a las fuerzas sociales que presionan por un orden social más humano, la teoría social tendrá que regresar de su giro cultural.

---

[1] Pierre Bourdieu, «The Social Space and the Genesis of Groups», Theory and Society 14, 1985, pp. 723-744.

[2] E. P. Thompson, The Making of the English Working Class, Nueva York, Pantheon, 1964 [ed. cast.: La formación de la clase obrera en Inglaterra, Madrid, Capitán Swing, 2012].

[3] Ibid., p. 12.

[4] Patrick Joyce, Visions of the People, Cambridge, Cambridge University Press, 1994, p. 16.

[5] Ibid., p. 16.

[6] Clifford Geertz, «Deep Play: Notes on a Javanese Cockfight», en The Interpretation of Cultures, 3.a ed., Nueva York, Basic Books, 2000, pp. 435-474 [ed. cast.: La interpretación de las culturas, Barcelona, Gedisa, 1983].

[7] Para 1960, véase Alain DeJanvry, Elizabeth Sadoulet, y Linda Wilcox Young, «Land and Labour in Latin American Agriculture from the 1950s to the 1980s», The Journal of Peasant Studies 16, 3, otoño de 1989, pp. 396-424, cuadro 1. Para las tendencias desde

1990 véase, World Bank Dataset on Employment in Agriculture in Latin American and the Caribbean, «Employment in Agriculture (% of Total Employment) (Modeled ILO Estimate)—Latin America & Caribbean», Banco Mundial, última modificación 29 de enero de 2021 [https://data.worldbank.org/indicator/SL.AGR.EMPL.ZS?locations=ZJ]. Los datos no son totalmente consistentes, ya que la recogida y los criterios han cambiado con el tiempo, pero la dirección general está clara.

[8] Véanse, inter alia, Tali Kristal, «Good Times, Bad Times: Postwar Labor's Share of National Income in Capitalist Democracies», American Sociological Review 75, 5, octubre de 2010, pp. 729-763; Loukas Karabarbounis y Brent Neiman, «The Global Decline in the Labor Share», Quarterly Journal of Economics 129, 1, febrero de 2014, pp. 61-103.

[9] William Sewell, The Logics of History: Social History and Social Transformation, Chicago, University of Chicago Press, 2005, p. 49.

[10] Ibid., p. 49.

[11] Como quedaba de manifiesto cuando Nancy Fraser empezaba un reciente artículo con la declaración, «¡el capitalismo está de vuelta!»; véase su «Behind Marx's Hidden Abode; for an Expanded Definition of Capitalism», New Left Review 86, marzo-abril de 2014, pp. 55-72; también a Richard Swedberg recurriendo a una metáfora deportiva en «A Comeback for Capitalism», Contemporary Sociology 41, 5, septiembre de 2012, pp. 609-613; o Jurgen Kocka y Marcel van der Linden (eds.), con su anodino, Capitalism: The Re-emergence of a Historical Concept, Londres, Bloomsbury, 2016.

1. Estructura de clase

El capitalismo es un sistema económico que está asociado con una específica estructura de clase. Aunque hay muchas divisiones sociales dentro del sistema, como las hay en cualquier economía compleja, hay una división concreta que prácticamente todos los marcos teóricos aceptan como esencial: la que existe entre los que controlan los activos productivos de la sociedad y los que no tienen ninguno. En términos más claros, la característica definitoria del capitalismo es una estructura de clase con unos capitalistas propietarios de activos, por un lado, y una clase de trabajadores con pocos recursos, por el otro. Esa estructura se considera fundamental para el capitalismo porque históricamente las propiedades específicas macro del sistema se derivan de ella.

La teorización que hacen todos los relatos materialistas de esta estructura establece un conjunto de posiciones sociales que asignan determinado papel a los individuos que se encuentran dentro de ellas. Por lo tanto, a cualquier persona descrita como «capitalista» se la considera incluida en esa posición social, y puede suponerse que sus acciones en la economía estarán dirigidas hacia objetivos específicos. Y alguien designado como «trabajador asalariado» similarmente puede ser descrito como una persona que persigue los objetivos y afronta las limitaciones que acompañan a esa posición. Las estrategias económicas asociadas con la posición de clase se consideran derivadas de esa posición, no de las cualidades personales o culturales de las personas que la habitan. Así, una teoría económica pronosticará que un capitalista buscará una estrategia de maximización de beneficios al margen de su propia personalidad, y un trabajador asalariado buscará vender su fuerza de trabajo al margen de las preferencias personales que pueda tener. Desde luego, estos son unos supuestos un tanto estilizados, en realidad hay empresarios que algunas veces se conforman con cubrir gastos siempre que puedan salir airosos y trabajadores asalariados que deciden abandonar sus trabajos cuando pueden. Pero todas las teorías económicas de clase tienen que insistir en que esos casos son desviaciones de la norma. No pueden refugiarse en la

idea de que esos supuestos son solamente convenientes ficciones para crear modelos refinados si también creen que realmente predicen resultados reales, lo que ciertamente hace la teoría de clase.

Marx ciertamente consideraba que los supuestos conductuales de su teoría capturaban hechos reales sobre el mundo, en particular, cómo responden los actores sociales a las presiones estructurales. Y la premisa fundacional de su teoría era que la estructura de clase ejerce una presión real sobre sus miembros de manera que les inclina a emprender determinadas estrategias económicas. Por ello, lo que impulsa al sistema son las propiedades causales de las posiciones estructurales, no los detalles personales de los individuos que puedan estar situados en ellas. Así es cómo la estructura de clase genera las «leyes de movimiento» del sistema y sus dinámicas macroeconómicas. Las localizaciones que pueden describirse como pertenecientes a la misma categoría –fabricante de acero, trabajador de establecimiento de comida rápida o banquero de inversión– llevan a las personas situadas en ellas a perseguir objetivos económicos similares que se agregan en modelos de comportamiento económico a gran escala.

El desafío de semejante teoría es explicar si resulta justificado esperar que una estructura de clase vaya a generar una predecible práctica económica, al margen de cuál sea su contexto cultural. El razonamiento al que se enfrenta ese desafío podría resumirse así: toda estrategia económica es un tipo de acción social. Y toda acción, por definición, tiene un sentido. Está motivada por la manera concreta en que los actores entienden su situación, y esos entendimientos se derivan del universo ideológico y simbólico en el que cada persona ha sido socializada. Pero esto parece ir en contra de los supuestos básicos de la teoría estructural de clase. Como hemos visto, esa teoría supone que las localizaciones estructurales de los agentes los llevan hacia pautas de acción social que pueden preverse simplemente en base a su localización estructural. Esto sugiere que la motivación surge de la estructura, sin estar mediada por la socialización cultural e ideológica del actor. Y esto, a su vez, parece señalar que, para los materialistas, los procesos de clase existen fuera de la cultura de manera que los agentes sociales funcionan en base a una racionalidad que no tiene ninguna

conexión con su identidad o sus valoraciones morales. Si esto es así, tenemos que sospechar de una teoría que parece expulsar a la cultura de cualquier ámbito de interacción social, incluyendo al económico.

La premisa del argumento culturalista es, sin duda, correcta. No hay ninguna estructura que esté libre de la cultura ni ninguna relación social que no esté afectada por constelaciones de significados. Entonces, ¿cómo es posible una teoría materialista de clase que insista en la primacía de la estructura sobre la cultura? En este capítulo intento mostrar que podemos aceptar la premisa de que las estructuras tienen que ser interpretadas por los agentes al mismo tiempo que rechazamos la conclusión –que sacan muchos teóricos culturalistas– de que la teoría estructural de clase tiene que cuestionarse o abandonarse por completo. Por lo tanto, los materialistas no tienen que dar a entender que la acción de clase existe fuera de la cultura; realmente, pueden afirmar la ubicuidad de esta última en la vida social. Una vez reivindicado el argumento, podemos pasar a desarrollar en los siguientes capítulos las demás preocupaciones, todavía abrumadoras, que han surgido en torno a una teoría materialista de clase.

1.1 CULTURA Y ESTRUCTURA SOCIAL

El desafío a la teoría materialista está hábilmente resumido por William Sewell, uno de sus críticos más influyentes en la década de 1990. Describe los primeros días del giro cultural cuando historiadores tradicionales como él mismo, formados en una cierta clase de análisis estructural, se encontraron por primera vez con los argumentos de la antropología cultural, un campo que desempeñó un papel enormemente influyente en el giro hacia el abandono del materialismo. Mientras que la teoría tradicional se basaba en la priorización de la estructura social como la fuente del análisis, el argumento de la cultura insistía en que «el mundo social estaba constituido por las prácticas interpretativas de los actores que lo formaban». Por ello, «incluso las estructuras sociales y económicas,

que parecían ser los fundamentos o los armazones de la vida social, eran producto del trabajo interpretativo de los actores humanos»[1].

¿Pero qué significa decir que una estructura social es el producto del «trabajo interpretativo» de los agentes sociales? Esta afirmación parece asignar un papel muy poderoso a la cultura en la reproducción de las estructuras sociales, de hecho, parece sugerir que estas últimas son creaciones de la primera. Como mínimo, sugiere que la participación de los agentes en la estructura depende de que primero entiendan y después internalicen su papel en ella. La estructura depende de que los agentes interpreten un guion cultural. Por ello, la misma existencia de la estructura parece depender de los caprichos de la mediación cultural.

Esta descripción es indudablemente exacta para muchas de las estructuras sociales, incluso para la mayoría. Si tomamos el ejemplo de una congregación religiosa, las relaciones que unen al pastor con su parroquia son una cierta clase de estructura. Las entidades interrelacionadas son el pastor y los miembros de la iglesia, y la participación en esa estructura los lleva a seguir unas pautas de comportamiento en sus relaciones. Esa estructura permanecerá inerte a no ser que sus entidades –la gente a la que une– acepten sus papeles en ella. Pero para que lo hagan, primero tienen que aprender lo que supone su participación; si te limitas simplemente a meter a la gente en una iglesia sin que hayan entendido y aceptado las normas de comportamiento, no tendrás más que una colección de individuos que ocupan un pequeño espacio. Por ello, los miembros tienen que entender la diferencia entre los papeles del pastor y de los laicos; estos últimos no solo tienen que aprender el significado de los rituales, también tienen que estar dispuestos a aceptar la autoridad del pastor, tanto sobre ellos como sobre la santidad de las prácticas; tienen que entender cómo se supone que tienen que relacionarse con los demás dentro de los rituales y en las dimensiones cotidianas de las reuniones. El pastor, a su vez, debe tener cierto dominio del universo simbólico que sobreviene en las reuniones rituales, así como el poder de ordenar a los miembros de la congregación, de distinguir entre lo profano y lo sagrado, etcétera.

Claramente, los actores tienen que estar socializados en sus papeles como condición previa para que las estructuras estén activas. Pero también es cierto que a medida que los actores luchan para entender los códigos y pautas adscritos a la estructura, tienen que filtrarlos a través del universo cultural en el que habitan. No llegan a las estructuras como una tabula rasa. Ya están aculturados a ciertas normas de comportamiento y maneras de relacionarse con el mundo, a una particular sensibilidad dentro de la que tienen que integrar los nuevos códigos. Esto es lo que Patrick Joyce parece tener en mente cuando insiste en que los intereses no pueden derivarse directamente de las estructuras económicas porque «están construidos mediante la agencia de las identidades sociales»[2]. Están «construidos» en el sentido de que los actores tienen que realizar un trabajo en el proceso interpretativo para poder desenvolverse con éxito dentro de la estructura social. Pero las herramientas que utilizan en esta construcción son los significados, esquemas, creencias y sensibilidades con las que ya estaban equipados: la base de sus existentes identidades. Por ello, las estructuras no crean simplemente identidades, pasan por el filtro de las identidades con que los actores ya están equipados.

Este es el sentido en el que las estructuras se activan mediante la construcción del significado. Claramente parece que, a no ser que los procesos culturales se manejen correctamente, las estructuras nunca llegarán a formarse. Esto hace que parezcan estar producidas por la cultura. Ahora bien, con esto viene un importante corolario: si hace falta un esfuerzo interpretativo para adquirir la competencia cultural en los papeles adscritos a las estructuras, es lógico pensar que ese esfuerzo también pueda fracasar. Para los actores sociales hay un irreductible grado de contingencia en la adquisición del significado. En primer lugar, el actor puede fracasar en entender adecuadamente los detalles del papel que se espera que desempeñe. En el caso de la congregación, un miembro laico puede llegar a los rituales con un conjunto de expectativas forjadas por su anterior identidad como miembro de una religión diferente y puede fracasar en ajustarse a los rigores de la nueva; el pastor, por su parte, podría fracasar en aprender las complejidades de su papel, los matices de los encantamientos, el vasto cuerpo de textos que forman la doctrina de la religión, o incluso la cadena jerárquica dentro del clero.

Una segunda fuente de ruptura sería si el actor eligiera rechazar el papel que le corresponde en la estructura. En la congregación, los miembros podrían decidir que las demandas que les hace la religión son demasiadas o demasiado exigentes. O podrían encontrar religiones que son más gratificantes, que generen un sentimiento de pertenencia más en consonancia con los deseos del actor. Incluso podrían decidir alejarse por completo de la religión y buscar consuelo en asuntos más mundanos. En cualquier caso, hay una posibilidad de que los actores puedan no adoptar la orientación de significado exigida por la estructura. Y si sucede eso, la estructura se desmoronará o nunca arraigará en la comunidad.

Así que el marco culturalista descansa en dos pilares:

– El argumento del significado: las estructuras sociales requieren la adecuada orientación de significado por parte de los actores sociales.

– El argumento de la contingencia: el proceso de formación del significado es susceptible de desmoronarse y por ello muy contingente.

La distinción es importante porque sin el argumento de la contingencia, resulta muy difícil mantener la prioridad explicativa de la cultura sobre la estructura. Podemos aceptar que todas las estructuras exigen una cierta orientación de significado por parte de los actores. Pero si simplemente pudiéramos asumir que los agentes adquirirán e internalizarán el esquema interpretativo adecuado a su posición estructural, la sugerencia de que las estructuras dependan de la cultura –o que sean «el producto del trabajo interpretativo de los actores sociales», en palabras de Sewell– perdería su justificación. Podríamos aceptar sin problemas que una estructura social necesita que los actores entiendan y acepten los papeles que vienen con ella, pero también podríamos predecir que una vez que la estructura está levantada, la identificación de los actores con su papel simplemente vendrá a continuación, es decir, la propia estructura inducirá a los actores a orientarse de la manera

necesaria. Si es así, entonces insistir en la prioridad analítica de la cultura se vuelve difícil de mantener porque realmente será la estructura la que impulse el proceso causal. Si estamos seguros de que la implantación de la estructura será suficiente en sí misma para inculcar en los actores la apropiada orientación del significado, el eslabón clave de la cadena no es la cultura sino la estructura que la precede. Como Sewell sugiere, la cultura resultaría ser un efecto de la estructura y no a la inversa. Por ello, el simple requerimiento de la competencia interpretativa no es una amenaza para un análisis de clase materialista.

El poder real del marco culturalista descansa en la idea de que el significado no solo activa la estructura, sino que su disponibilidad para realizar esa tarea puede ser muy variable. La importancia de la cultura como el eslabón decisivo de la cadena aumenta en caso de que la necesaria socialización pueda no materializarse si los actores no pudieran entender sus papeles o si rechazaran la requerida orientación del valor incluso en presencia de presiones estructurales. Si sucede así, toda la acción puede producirse en el terreno de la construcción del significado y la internalización, no en el terreno de la estructura precedente. De ese modo, el papel causal de la cultura realmente pasa a primer plano, se convierte en el árbitro de cómo responden los actores a su localización estructural y esta última queda cautiva de la función y efecto de la primera.

1.2 EN QUÉ SE DIFERENCIA LA ESTRUCTURA DE CLASE

Para nosotros, la pregunta es si la clase es una estructura que depende de una mediación cultural sumamente contingente, como acabo de describirla. Sin duda, depende de la internalización que hagan los actores de las normas adecuadas para su reproducción, como sucede con todas las estructuras. ¿Pero hay una profunda contingencia en este proceso de internalización que hace que la estabilidad de la estructura no puede darse por hecha hasta que también estén presentes una multitud de factores culturales

exógenos? A continuación mostraré que, cuando se trata de las relaciones de clase capitalistas, no hay semejante contingencia.

La lógica del trabajo asalariado

Si consideramos la situación de un trabajador asalariado podemos suponer que, igual que el miembro de una congregación religiosa, se acerca a su nueva localización estructural con pocos conocimientos sobre cómo funciona. Quizá tiene orígenes campesinos y, habiendo sido proletarizado recientemente, está habituado a los valores y expectativas de un pequeño agricultor. Evidentemente, tendrá que pasar por cierta clase de ajuste cultural si quiere sobrevivir como trabajador asalariado. Tiene que entender que su nueva profesión supone un conjunto de exigencias y normas que son completamente diferentes a las que estaba acostumbrado mientras trabajaba su propia tierra; tiene que descifrar lo que significa buscar trabajo, comparado con trabajar su propia parcela; tiene que aceptar que su empresario tiene autoridad sobre él, que tiene que conservar el trabajo, etcétera. Los cambios no son de ninguna manera triviales. Requieren la construcción de una apropiada posición cultural, un esquema interpretativo que le permita controlar su posición en la estructura. Por ello, el trabajo asalariado, no menos que la congregación eclesiástica, requiere que los actores internalicen los códigos adecuados; de otro modo la estructura permanecerá inerte.

La adopción de una apropiada orientación del significado parecería que pone a las estructuras de clase en el mismo estado de construcción cultural que la congregación eclesiástica. Pero la prioridad de la cultura sobre la estructura necesita algo más: la internalización de la norma también debe ser un asunto contingente. Así que necesitamos preguntar, ¿hay alguna razón para esperar que este proceso de educación cultural pueda fracasar? Recordemos que hay dos caminos para el fracaso, una ruptura del significado y una negativa a participar. Ahora bien, una ruptura del significado exige que el actor no consiga comprender las

obligaciones de su posición en la estructura social. En este caso, eso supone que no puede comprender que, al carecer de otra fuente de ingresos, debe buscar empleo. O que, después de encontrar empleo ahora necesita proporcionar sus servicios a la persona que los paga. Desde luego, podría retroceder ante la idea de tener que hacerlo, y abordaré eso en seguida, pero la cuestión aquí no es si se resiste a aceptar su nueva situación, sino si podría fracasar en comprenderla.

Sin embargo, no conozco ningún ejemplo en la historia moderna donde la transición al capitalismo se haya visto frustrada, o incluso significativamente retrasada, por la incapacidad de los actores sociales para comprender lo que significa el trabajo asalariado. Todo lo que exige es que el trabajador asalariado sepa que, si él carece de activos productivos, debe pedir empleo a quien los tenga; que el empleo tendrá que buscarlo entrando en el mercado de trabajo y no vendrá a llamar a su puerta; que tiene que acudir al trabajo diariamente si quiere mantenerlo, y que necesita seguir algunas instrucciones básicas mientras trabaja. Lo cierto es que toda cultura premoderna con una agricultura sedentaria ya tiene los códigos necesarios para asimilar esas exigencias. Cada una de ellas tiene diversas formas de empleo, y el trabajo asalariado estaba generalizado incluso en las economías premodernas; los trabajadores han tenido que ajustarse a la autoridad de las elites económicas, de manera que ya entienden, por ejemplo, el lugar de la dominación en la extracción del trabajo. Nada de esto es un enigma cultural. De hecho, la razón por la que los campesinos se han resistido tan a menudo a la proletarización es precisamente porque entienden demasiado bien lo que significa estar a merced del mercado de trabajo. Rápidamente captaron la consiguiente pérdida de autonomía, la precariedad que supone, su inevitable subordinación a los imperativos de rentabilidad de su empresario, etcétera. Por ello, aunque muchas estructuras sociales puedan imponer elevados requerimientos interpretativos sobre los actores sociales, el trabajo asalariado no es una de ellas.

Eso nos deja con la negativa a participar como la potencial fuente del fracaso. Supongamos que el recién proletarizado trabajador ha sido educado para despreciar la idea del empleo asalariado, quizá porque su cultura valora la autosuficiencia o aborrece la monetización de los bienes. Por ello, su formación cultural –el

conjunto de significados que él adscribe al trabajo asalariado– le lleva a rechazarlo por completo. ¿Cuál es la probabilidad de que elija excluirse, de que tenga la misma libertad para hacerlo que el miembro de la congregación? Al considerar esta pregunta se hace evidente la singularidad de la estructura de clase. Como todas las relaciones sociales, requiere la internalización de un conjunto de códigos. Pero la clase –y el trabajo asalariado en particular– es única en el hecho de que sus códigos se relacionan con la supervivencia física del actor. Excluirse solamente es realista si hay unos medios de apoyo económico alternativos. Pero al asumir que se trata de un proletario, también suponemos que carece de semejantes medios; no tiene acceso a tierras comunales, seguridad social, ingresos de acciones de empresas o apoyos similares. Excluirse es negarse a sí mismo su única fuente de ingresos.

Ahora bien, desde luego todavía es formalmente libre para marcharse. Es posible, y en algunos casos ha sucedido, que alguien que tenga su orientación normativa esté dispuesto a arriesgar su única fuente de subsistencia. Pero se trata de casos patológicos, desviaciones extremadamente raras de la norma. La típica reacción será la socialización, que le infunde un odio por el trabajo asalariado, para perder su fuerza motivadora. Ahora tiene que elegir entre atenerse a las normas que apreciaba y sufrir un catastrófico declive de su bienestar físico, o aceptar la odiosa necesidad del trabajo asalariado. A no ser que esté fanáticamente consagrado a sus valores precedentes, lo más probable es que el proletario encuentre una manera de acomodar su sistema de valores a lo que le pide la participación en el trabajo asalariado. Esto no tiene que tomar la forma de una explícita y claramente articulada crítica de sus valores anteriores junto a un rechazo total de su formación cultural. No tiene que celebrar su nueva localización en la estructura, simplemente tiene que ajustarse a ella. Puede que sea un sutil cambio de las prioridades normativas, o la aceptación de mala gana de las limitaciones, o incluso un giro tácito a la nueva práctica que queda ignorado, que nunca se expresa abiertamente pero que no obstante se sigue consistentemente.

La aceptación por parte del proletario de su nuevo papel se hace efectiva por la presión económica de su posición de clase. La experimenta como una cierta clase de compulsión económica[3]. En

esto, las fuerzas que actúan sobre él son bastante diferentes a las de cualquier otra relación social. Consideremos de nuevo el caso del feligrés analizado anteriormente. Rechazar el papel que le asigna la Iglesia podría ciertamente tener un precio. La comunidad le puede imponer sanciones, podría verse reducido al ostracismo o perder determinados privilegios sociales; podría encontrar que el acceso a la tierra esté condicionado a la pertenencia a esa religión, podría afrontar la intimidación física. De hecho, muchas estructuras sociales se mantienen con alguna mezcla de mecanismo coercitivos que aseguren que los participantes no puedan «largarse» por las buenas.

En ambas estructuras hay una limitación de las elecciones que puede tomar un individuo. Pero en el caso del feligrés, los límites se mantienen por alguna clase de sanciones impuestas por un agente. Estas sanciones dependen de un control continuo por parte de las agencias sociales y, además de eso, también de la voluntariosa intervención de otros miembros de la comunidad. Equivalen a una cierta clase de coerción interpersonal –una interferencia directa de otras agencias en su toma de decisiones– y se mantiene mediante la amenaza o el ejercicio de la coerción. Por ello, su participación se asegura por medio de un castigo socialmente impuesto, y su negativa a participar se reconoce como una transgresión, una ruptura de la tradición. Pero mientras que un feligrés recalcitrante tiene que ser coaccionado por una agencia externa para que participe, en el caso del trabajador asalariado no es necesaria semejante intervención externa. Nadie tiene que controlarle o utilizar la presión social para mantenerle en el redil. No tiene que ser arrastrado al lugar de trabajo o amenazado con sanciones sociales porque el deterioro de su bienestar es suficiente para hacerle reconsiderar su postura. Si eligiera excluirse, su vulnerabilidad económica es suficiente para hacerle regresar a la estructura social. Así que, mientras que el feligrés está coaccionado para participar, el proletario se ve obligado a hacerlo simplemente por la fuerza de sus circunstancias. Dicho de otro modo, la coacción no la realizan otras partes; va incorporada dentro de la propia estructura de elecciones.

Esta es la razón por la que, aunque la estructura de clase requiere que los actores tengan una adecuada orientación cultural, esta

última está subordinada a la primera. La construcción de los códigos culturales necesarios para activarla no es un proceso exógeno, contingente, de la manera en que lo es para tantas otras estructuras. Mientras que en otras relaciones sociales hay una posibilidad real de que los actores puedan fracasar en alinearse adecuadamente con ellas, el trabajo asalariado crea un poderoso incentivo para que sus practicantes adquieran la capacidad de hacerlo. De hecho, el trabajador asalariado no solamente aceptará los nuevos códigos, considerará que su misión es aprenderlos porque fracasar en esa empresa puede ocasionar la pérdida de su sustento. Su localización estructural le impulsará a adquirir una adecuada orientación del significado. Por ello, los culturalistas se equivocan al insistir en que la agencia de clase, del tipo que acabo de describir, es el efecto de la orientación del significado del actor. Por el contrario, podemos afirmar que la orientación del significado del proletario es el efecto de su localización estructural.

La lógica de ser un capitalista

Consideremos ahora la situación del empresario. ¿Ser un capitalista exige también una previa socialización en las normas apropiadas que solamente están esporádica y contingentemente disponibles? Es interesante señalar que hay una venerable tradición en la sociología que da una respuesta afirmativa. Durante cerca de las dos décadas posteriores a la Segunda Guerra Mundial, muchos proponentes de la teoría de la modernización se preguntaban si los nuevos países en desarrollo del Sur Global podrían tomar el camino del desarrollo capitalista como anteriormente había hecho Europa. Se inspiraban en una particular lectura de la obra de Max Weber Protestant Ethic, según la cual el capitalismo dependía de una específica orientación del significado apropiada a su lógica económica[4]. Para esta rama de la teoría weberiana, el punto decisivo era que tener el sistema de valores adecuado era una condición previa para que el capitalismo se implantara con éxito, lo que hacía que la propagación de su sistema económico dependiera de un cambio previo en la cultura. Por ello, la preocupación estaba en que las religiones confuciana,

budista o hindú podían no ser capaces de proporcionar la clase de perspectiva normativa que generó el protestantismo en Europa occidental. Las fuerzas del mercado que se abrían camino hacia el Este iban a quedar paralizadas porque los mercaderes y empresarios carecerían del espíritu empresarial de sus contrapartidas europeas[5].

La teoría de la modernización sufrió un rápido declive a finales de la década de 1970, en parte porque estaba claro que las regiones que se suponía que iban a sufrir por la ausencia de un espíritu empresarial culturalmente inducido, no solo estaban desarrollándose muy rápidamente sino que lo hacían a velocidades nunca vistas. Japón, Corea, Taiwán e incluso India, estaban experimentando tasas de crecimiento mucho mayores que cualquier país europeo durante las dos primeras revoluciones industriales. Aún más, sus tasas de inversión privada alcanzaron cotas que se habían considerado inaccesibles dos décadas antes. ¿De dónde venía esta motivación para invertir, en culturas tan diversas, en tantas regiones, si sus actores económicos carecían de la adecuada orientación cultural? Si había un «espíritu» específico que tenía que ser internalizado por los capitalistas como una condición previa para su éxito, estaba claro que estaba ampliamente disponible.

La explicación alternativa sobre la propagación de los modelos de inversión capitalista es que no dependen en absoluto de la implantación previa de un espíritu empresarial. Más bien, ellos crean la perspectiva necesaria de manera endógena a través de la presión que ejerce sobre el capitalista su localización estructural. Un capitalista es alguien que no solo emplea trabajo asalariado, también tiene que competir en el mercado para vender su producto. Por ello depende del mercado de dos maneras: por tener que comprar sus inputs, a diferencia de generarlos él mismo, y por tener que ganar lo suficiente como para mantener sus operaciones a flote. La viabilidad de su empresa depende de que supere a sus rivales en el mercado y la única manera efectiva de lograrlo a largo plazo es encontrando maneras de reducir sus precios de venta sin recortar sus márgenes de beneficios. Esto le exige encontrar maneras de aumentar su eficiencia, reduciendo así los costes unitarios y manteniendo sus márgenes incluso mientras reduce el precio de venta o, a la inversa, manteniendo sus precios de venta mientras

mejora la calidad del producto. Pero nada de eso es posible a largo plazo sin una sustancial inversión en la mejora de inputs, bienes de capital, técnicas, materiales, etcétera, que exige que elija, por propia voluntad, priorizar la inversión de sus ganancias en vez de consumirlas. Si dilapida sus ganancias en el consumo personal desde luego aumentará temporalmente sus satisfacciones, pero a costa de socavar su viabilidad como capitalista. Simplemente sobrevivir a la batalla competitiva obliga al capitalista a priorizar las cualidades asociadas con el «espíritu empresarial».

Por ello, la presión que surge de la localización estructural del capitalista le impone su propia disciplina, ya se trate de un hindú, musulmán, confuciano o protestante. Cualquiera que sea su socialización anterior, aprende rápidamente que tendrá que ajustarse a las reglas que acompañan a su localización o su empresa se hundirá. Por otra parte, una notable propiedad de la moderna estructura de clase es que cualquier desviación significativa de la lógica de la competencia del mercado se traduce de alguna manera en un coste: negarse a verter residuos tóxicos se manifiesta como una pérdida de cuota de mercado frente a aquellos que sí lo harán; un compromiso de utilizar inputs más seguros pero más caros se traduce en un aumento de los costes unitarios, etcétera. Por ello, los capitalistas sienten una enorme presión para ajustar su orientación normativa –valores, objetivos, éticas– a la estructura social en la que están arraigados, no a la inversa, como sucede con muchas otras relaciones sociales. Los códigos morales que se potencian son los que favorecen el resultado final. Algunas veces esto puede ser consistente con una moralidad ajena al mercado, por ejemplo, cuando pagar salarios altos por simple honradez hace que aumente la productividad. Pero la cuestión es que el mercado le dice al capitalista qué elementos de su universo moral son viables y cuáles no lo son, no a la inversa.

Desde luego habrá muchos que no consigan adaptarse. En esos casos, las empresas que supervisen o posean perderán lentamente competitividad y finalmente dejarán de ser viables. Pero esto, a su vez, tiene dos consecuencias que consolidan la tendencia hacia el ajuste cultural: la primera es que habrá un efecto demostración para otros actores económicos –capitalistas existentes y potenciales– que observarán que la negativa a abandonar valores obsoletos resultó un

fracaso, y la segunda, que se reducirá la proporción de empresarios que se aferren a esa clase de valores y de ese modo se reducirá su influencia sobre la cultura. Por lo tanto, se produce un proceso de selección que elimina las orientaciones normativas que chocan con las reglas que exige la reproducción capitalista. Así que, aunque siempre habrá quienes que se nieguen o sean incapaces de ajustar su universo moral a las exigencias de ser un capitalista, el propio mercado se asegura de que se quedarán en los márgenes del sistema económico.

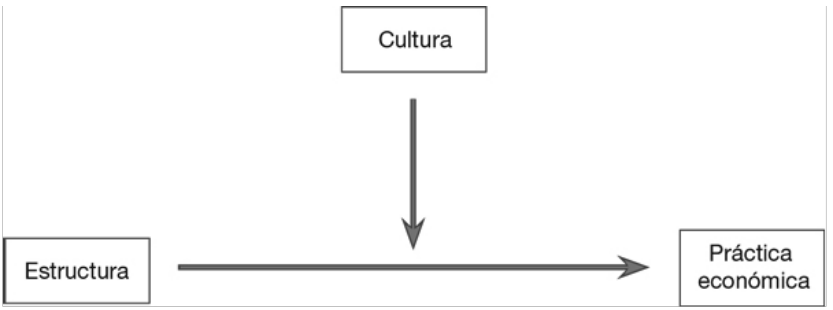
De nuevo, como en el caso del trabajo asalariado, vemos que la orientación del significado del capitalista es causalmente relevante para la acción, pero esta orientación es el efecto de la estructura y no al revés. La localización de clase del actor le lleva a adoptar una posición consistente con las demandas de la estructura, y si fracasa en ello, el mercado le excluye, le elimina y sustituye por alguien culturalmente más competente. El efecto agregado es una cultura que se desarrolla en torno a las prácticas que tolera y fomenta este último.

1.3 DOS MODELOS DE INFLUENCIA CULTURAL

La anterior discusión revela que es posible aceptar que las estructuras dependen de la adquisición de significado al mismo tiempo que se niega que esta última tenga una primacía explicativa sobre la estructura. Decir que las estructuras dependen de la cultura es asignar a esta última una clase específica de papel causal. Interviene entre la estructura y la acción social y, al hacerlo, las conecta en virtud de su intervención. Tanto culturalistas como materialistas pueden aceptar eso. Donde difieren no es en cómo se relaciona la cultura con la acción, sino cómo lo hace con la estructura antecedente. En el argumento culturalista, la influencia causal de la estructura en el proceso de construcción del significado es muy débil, incluso no existe. En otras palabras, la propia estructura no genera la apropiada constelación de significado. Esta es la razón por la que la apropiada construcción del significado no

puede darse por hecha y que la generación de la apropiada acción social también sea muy contingente. La lógica causal de este argumento se muestra en el diagrama del modelo 1 (véase el gráfico 1.1).

Gráfico 1.1 Modelo 1: la intervención como mediación causal



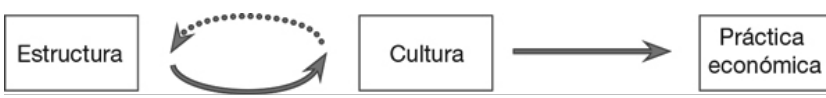
En este modelo, la cultura se presenta como un mecanismo causal que media la relación entre estructura y acción. Los mecanismos de mediación intervienen entre la causa y el efecto, pero son exógenos a la cadena que conecta la primera con el segundo[6]. En el diagrama, la exogeneidad se plasma en el hecho de que no hay ninguna flecha que conecte la estructura a ese mecanismo. Se realiza por procesos independientes de esa estructura social concreta y, por ello, su disponibilidad no puede predecirse por la mera presencia de la estructura. Esto tiene dos implicaciones. La primera es que la probabilidad del resultado no puede predecirse hasta que sepamos la probabilidad de que esté disponible la causa mediadora. La segunda es que la naturaleza del resultado también depende considerablemente de las propiedades de la causa mediadora. El que se produzca o no el resultado, así como sus diversas propiedades, no puede predecirse simplemente conociendo los hechos sobre la causa antecedente. Dependerá de la presencia, y del carácter, del mecanismo mediador. Esto le confiere un enorme papel independiente en la explicación del resultado.

El caso de la parroquia sirve para ilustrar este principio. Aquí la

cultura desempeña el papel de un mecanismo mediador; no solo es la causa próxima de la supervivencia de la estructura, sino que su funcionamiento no puede darse por hecho. Los actores pueden rechazar los papeles que se les asignan y marcharse o de alguna manera pueden no conseguir entenderlos. Implantarles la adecuada orientación del significado requiere un cierto nivel de intervención externa, y la eficacia de esa intervención es la que media la relación entre el actor y la estructura. Ya que la eficacia no puede darse por sentada –y de hecho puede fracasar– aumenta el papel explicativo de la cultura en la reproducción de la estructura.

Pero esto no sucede con el trabajo asalariado o el capital. En este caso, la cultura sigue siendo la causa inmediata de la estabilidad de la estructura, ya que proporciona los códigos y significados necesarios para activar las estructuras, igual que en el ejemplo de la parroquia. Pero no desempeña el papel de un mecanismo mediador porque su eficacia no es tan contingente como en el otro caso. No modela de manera independiente el resultado en la misma medida en que es modelado por la causa antecedente. Esto la convierte más en un canal de transmisión para la influencia de esta última. En este caso tenemos a la estructura dando forma a los códigos culturales que orientan de manera adecuada al actor. Esto se presenta en el modelo 2 de intervención causal (véase el gráfico 1.2)

Gráfico 1.2 Modelo 2: la intervención como transmisión causal



El modelo 2 también exige que la causa inmediata de la activación de una estructura sea la cultura, pero la diferencia está en que reduce radicalmente la contingencia de ese proceso. La propia estructura pone límites a la variación de los códigos culturales. Las flechas curvadas denotan un circuito de retroalimentación causal que establece la compatibilidad de la orientación del significado de los agentes con la estructura de clase. La flecha que va de derecha a

izquierda está punteada porque la interacción entre la estructura y la cultura no es simétrica: la influencia de la primera es más poderosa que la de la segunda, como expresa la densidad de las flechas de la una a la otra[7]. De este modo, si los valores o normas de los actores no están en sincronía con lo que requiere la estructura, encontrarán una buena razón para revisar esas normas sin intervención externa.

Mientras que el miembro de la congregación puede rechazar las normas exigidas por la Iglesia, esta opción no está habitualmente disponible para los trabajadores asalariados o los capitalistas. Un trabajador encontrará una buena razón para o bien modificar rápidamente su valoración inicialmente negativa del trabajo asalariado, o para simplemente sacarlo adelante aunque sea a regañadientes, porque no hacerlo sería poner en peligro su propia supervivencia. El dueño de una empresa también ajustará su práctica al margen de sus compromisos morales, porque no hacerlo es poner en peligro la viabilidad de la empresa. Igual de importante es que en el caso de que los actores no ajusten sus normas, la estructura simplemente les eliminará y no sobrevivirán[8]. Con el tiempo, el amplio modelo de normas que rigen la estructura evolucionará en una relación de compatibilidad con sus demandas, ya sea a través de que los actores ajusten sus valores a la estructura o a través de la eliminación de los actores recalcitrantes. Por ello, aunque la causa inmediata de la activación de la estructura siga siendo la cultura, la propia estructura asegura que estén disponibles los códigos adecuados.

1.4 LA AUTONOMÍA CAUSAL DE LA ESTRUCTURA DE CLASE

La anterior discusión ha establecido la premisa fundamental del materialismo: la estructura de clase funciona a través de la cultura, pero no está limitada por ella. Por el contrario, la orientación del significado de los actores económicos está limitada para ajustarse a las demandas de la estructura. Si esto es así, eso significa que la

influencia causal de la estructura se establece independientemente de los hechos relacionados con códigos y costumbres locales. En otras palabras, los caprichos de las constelaciones de significado locales no pueden hacer descarrilar a la estructura de clase. Si no están en sincronía con las demandas de la estructura, los actores se encargarán de adoptar otras nuevas. Esto invierte efectivamente el argumento culturalista. Mientras que para los culturalistas la cultura tiene una prioridad explicativa sobre la estructura, la realidad es que, en el caso de la clase, la estructura tiene prioridad explicativa frente a la cultura. Esta formulación nos permite abordar dos cuestiones que han sido fundamentales durante las últimas décadas en el debate sobre la cultura y los intereses.

Economía y cultura, ¿separadas y desiguales?

Los teóricos sociales, incluyendo a muchos marxistas, a menudo reciben con mucho escepticismo cualquier discurso sobre la autonomía de las estructuras económicas respecto a la cultura. La formulación parece sugerir que la independencia causal denota una separación social, que la acción económica está de alguna manera separada de la cultura, los valores, la moral, etcétera. No puede haber ninguna duda de que hay una poderosa impronta semántica en la teoría marxiana que trata a la estructura de clase como algo separado del terreno cultural. El lenguaje de muchos de los primeros marxistas –y realmente incluso de los clásicos teóricos de la posguerra– está imbuido de esta imagen, como sucede cuando los teóricos se preguntan si algo está «en la superestructura» o «en la base» como si se tratara de una colección de almacenes. También se encuentra en el discurso de Louis Althusser sobre los «niveles» cultural y económico, como si estuvieran apilados unos encima de otros y, desde luego, en la famosa concesión de Engels de que algunas veces la superestructura también puede actuar sobre la base, lo que parece sugerir una separación institucional entre ambas. Es fácil ver cómo un materialismo así expresado parece imposible de defender. Uno de sus rechazos más contundentes vino de E. P. Thompson en su debate con Althusser. Poniendo el ejemplo

de las instituciones legales, Thompson satirizaba la idea de que estuvieran instaladas confortablemente en la superestructura o que, en lenguaje de Althusser, constituyeran un «nivel» diferente al económico. Refiriéndose al derecho y la legislación, Thompson declaraba que «he encontrado que la ley no se mantenía educadamente en un "nivel" sino que estaba en todos los malditos niveles». Merece la pena citar el resto de su reconvención, aunque solo sea por su brillantez teórica:

Esta [la ley] estaba solapada dentro del modo de producción y de las mismas relaciones de producción (como derechos de propiedad, definiciones de práctica agraria) y estaba simultáneamente presente en la filosofía de Locke; se entrometía bruscamente dentro de categorías ajenas, reapareciendo con bata y peluca disfrazada de ideología; bailaba un cotillón con la religión moralizando sobre el teatro de Tyburn; fue un arma de la política y la política fue una de sus armas; fue una disciplina académica sometida al rigor de su propia lógica autónoma; contribuía a la definición de la propia identidad tanto de gobernantes como de gobernados y, por encima de todo, ofrecía un escenario para la lucha de clases dentro del cual se libraban batallas por concepciones alternativas de la ley[9].

A pesar de que la diatriba de Thompson estaba centrada en la ley, él hubiera sido igualmente inflexible en que también la cultura se encontraba «en cada maldito nivel». Lo que rechazaba, como hacían muchos otros teóricos, era la misma idea de separar las relaciones económicas de otras dimensiones de la vida social.

Debería estar muy claro que el argumento que estoy defendiendo da por supuesto que no hay semejante separación entre los ámbitos económico y cultural. En la teoría de clase que yo defiendo, la actividad económica no está menos inmersa en la cultura que en cualquier otra práctica social. Esto es lo que significa afirmar, como hago, que el desencadenante inmediato de la acción social es la orientación del significado del actor, sus valores, moral, deseos, etcétera. Estos no subsisten en un compartimiento separado de su vida. Un trabajador, por ejemplo, no los deposita en una habitación

antes de ir al trabajo y los recoge cuando vuelve a casa. No son menos operativos en su actividad económica que en su vida ajena al trabajo. Su participación en todas las relaciones sociales en las que vive se activa a través de la cultura.

Lo que una teoría materialista de clase afirma no es que la cultura esté ausente de la actividad económica, sino que su contenido se ajusta para acomodarse a ella. El desafío está en proporcionar un mecanismo que explique cómo y por qué puede producirse semejante ajuste sin tener que recurrir a argumentos funcionalistas. El mecanismo aquí se encuentra claramente en la intencionalidad de la acción social. Los actores que ocupan posiciones en el trabajo asalariado, o en la propiedad de capital, buscan reproducirse de la mejor manera que puedan. Para ello, movilizan sus opiniones y valoraciones de su situación. Estos valores o son compatibles con una estrategia satisfactoria de reproducción económica, o entran en tensión con ella. En el segundo caso, los actores los perciben como un impedimento para su reproducción. Y cuando entran en conflicto, encuentran buenas razones para ajustarlos de manera que no amenacen su viabilidad económica. En ambos casos siempre están actuando a través, y dentro, de alguna particular orientación del significado. Siempre están inmersos en la cultura.

Entonces, podemos afirmar que la reproducción material y la construcción del significado son dos dimensiones de la misma actividad, no dos clases diferentes de actividad. Por ello, sugerir que la una es independiente de la otra no puede indicar una separación social entre ambas sino una subordinación causal de una de ellas a la otra. Sugiere que incluso aunque las dos estén siempre implicadas en la reproducción de la estructura de clase, su interacción es asimétrica, una de ellas pone límites al funcionamiento de la otra. Las preocupaciones de Thompson sobre el materialismo resultan estar fuera de lugar, incluso aunque su sátira de la versión de Althusser del materialismo sea loable.

Un motor global

Una segunda consecuencia de mi argumento sobre la autonomía causal de la estructura de clase es que nos permite explicar la propagación global del capitalismo. La implicación más importante de una teoría materialista de clase es que hay una relación determinante entre la estructura y la acción social, cualquiera que sea el contenido de la cultura local. La estructura de clase funciona limitando espectacularmente el abanico de opciones razonables de los actores sociales y, al hacerlo, suscita una clase similar de respuesta de ellos. Y estas respuestas ampliamente similares a nivel micro se agregan en modelos sociales a nivel macro. Esta propiedad de la estructura explica por qué las economías capitalistas exhiben dinámicas ampliamente similares en regiones que son tan diferentes en su historia, religión y normas.

Por otra parte, la incapacidad de explicar este simple hecho es la mayor debilidad del culturalismo. Cualquier teoría que base su argumentación en la localidad y la contingencia, como hace el culturalismo, afronta una ardua tarea cuando se encuentra con el indudable hecho de la expansión del capitalismo por todo el planeta y las evidentes similitudes de sus macrodinámicas en todas las regiones. Los culturalistas se encuentran con que tienen que importar ilícitamente supuestos materialistas a sus narrativas históricas o, cuando se mueven a un nivel más conceptual, se ven obligados a negar las regularidades que indiscutiblemente exhibe el sistema. Lo que es fácilmente explicable con una teoría materialista surge como una incómoda anomalía para su alternativa culturalista. Esta misma incomodidad ha creado una cierta crisis intelectual durante la pasada década, y cualquier intento de rescatar la teoría debe honestamente afrontarla.

Desde luego, la argumentación de la teoría materialista de clase todavía necesita mucho más. Este capítulo solamente ha establecido las bases para una explicación más completa de sus elementos, no solo de la cuestión de la estructura, sino también del decisivo problema de la formación de clase y, finalmente, para el puzle más difícil de todos: el equilibrio entre conflicto y estabilidad en el capitalismo. A un nivel más metateórico, todavía tengo que abordar más detenidamente lo que significa que las estructuras reduzcan la contingencia en la respuesta de los actores. ¿Cuán vinculantes son las limitaciones sobre la acción social? ¿Qué espacio queda para la

contingencia? La teoría acentúa una convergencia en las macrodinámicas, ¿pero también puede acomodar las variaciones entre esos modelos? Estos son los temas que abordo en el resto del libro, el objetivo de este capítulo ha sido poner las bases para abordar semejantes cuestiones.

---

[1] William Sewell, «The Political Unconscious of Social and Cultural History, or, Confessions of a Former Quantitative Historian», en The Logics of History, Chicago, University of Chicago Press, 2005, p. 42, énfasis añadido.

[2] Patrick Joyce, Visions of the People, Oxford, Oxford University Press, 1994, p. 6.

[3] Esta es una formulación diferente a la que propuse en «Rescuing Class from the Cultural Turn», Catalyst 1, 1, 2017, p. 36, donde describía la situación de los trabajadores asalariados como una situación de coerción estructural. Me parece que su estado se describe mejor como compulsión en vez de coerción. Esta última debería reservarse para las relaciones de autoridad entre los agentes sociales y no para las presiones ejercidas por las circunstancias.

[4] Llamo a esto una lectura particular de Weber porque incluso aunque ofrece una interpretación plausible de La ética protestante, de hecho, Weber es un tanto inconsistente al argumentar sobre el papel determinante de la cultura. Pero esto tendrá que abordarse en otro lugar.

[5] Los argumentos a favor de que la orientación cultural de los hindúes sería un obstáculo para el desarrollo capitalista se pueden encontrar en K. W. Kapp, Hindu Culture, Economic Development and Economic Planning in India, Bombay, Asia Publishing House, 1963, y V. Mishra, Hinduism and Economic Growth, Bombay, Oxford University Press, 1962. Para una visión menos pesimista, aunque de alguien que acepta que el capitalismo exige la existencia previa de una adecuada perspectiva cultural, véase Milton Singer, «Cultural Values in India's Economic Development», Annals of the American Academy of Political and Social Science, 305, mayo de

1956, pp. 81-91.

[6] Para una descripción de la lógica causal de los mecanismos mediadores, véase Erik Olin Wright, Class, Crisis and the State, Londres, Verso, 1978, pp. 23-25 [ed. cast.: Clase, crisis y Estado, Madrid, Siglo XXI, 1998].

[7] Agradezco a Daniel Cheng esta sugerencia.

[8] Agradezco a Roberto Veneziani por exigirme que fuera más cuidadoso con las formulaciones que hago aquí.

[9] E. P. Thompson, The Poverty of Theory, Londres, Merlin Press, 1978, p. 130 [ed. cast.: Miseria de la teoría, Barcelona, Crítica, 1981].

2. Formación de clase

Para el marxismo clásico, la estructura capitalista de clase tiene dos propiedades causales fundamentales, una económica y otra política. Económicamente, arrojar al mercado a todos los centros productivos les obliga a participar en una batalla competitiva para poder sobrevivir, y solamente lo harán aquellos que puedan superar a sus rivales en ese espacio. Esto les impone una estrategia de reducción de los costes unitarios para vender a precios más bajos sin que disminuyan sus márgenes de beneficio y así de expulsar a sus rivales del mercado y asegurar sus propias posiciones. Esta estrategia de minimización de costes es simplemente la otra cara de la maximización de beneficios. Ahora bien, la mayoría de las teorías económicas, clásicas y neoclásicas, reconocen que la maximización de beneficios a nivel micro es la base de muchos de los fenómenos que a nivel macro caracterizan a las economías capitalistas: ciclos económicos, recesiones periódicas, crisis bancarias, nivel de desempleo, etcétera. Estos fenómenos, presentes en todos los sectores de la economía, son las consecuencias no deseadas del hecho de que haya millones de empresas individuales tratando de maximizar los beneficios, algo que individualmente es racional pero que hace que la macroeconomía sea muy inestable.

Este mismo proceso de reproducción económica también se supone que genera una consecuencia política: la organización de los trabajadores en una clase que se enfrenta a la clase de los empresarios. Los marxistas clásicos consideraban que este proceso, al que nos referiremos como formación de clase, es una consecuencia de la propia estructura de clase. Pensaban que había hechos en la estructura de clase que creaban un poderoso impulso para que los trabajadores se unieran como clase; por lo tanto, la formación de clase era una consecuencia de la estructura de clase. Esto no significa que lo consideraran algo inevitable, incluso aunque en alguna de sus florituras retórica, Marx ciertamente dio la impresión de que él sí lo hacía. Pero sí pensaban que había presiones que surgían de la propia estructura de clase que motivaban y facilitaban que los trabajadores se organizaran. La

localización de los trabajadores dentro de la estructura de clase generaría una conciencia de sus intereses comunes que, a su vez, les llevaría a forjar organizaciones para luchar por esos intereses y finalmente derribar el sistema.

La expectativa de que los trabajadores derrocaran el sistema en su calidad de «sepultureros» del capitalismo, evidentemente se ha visto frustrada. Pero supongamos que reducimos el alcance de la afirmación de manera que no pronostique que los trabajadores se organizarán para derrocar al capitalismo sino simplemente que se organizarán dentro del capitalismo para defender sus intereses. Incluso esto no parece ofrecer mucho consuelo. La organización del trabajo es como mucho desigual por todo el mundo; solamente en los países más ricos de Occidente una proporción significativa de la clase trabajadora ha estado alguna vez sindicada. La gran mayoría de los trabajadores del Sur Global están desorganizados y siempre lo han estado. Incluso en el Norte, la afiliación sindical ha estado descendiendo desde hace décadas, de manera que el trabajador estándar cada vez se encuentra más solo frente al empresario. Por lo tanto, incluso la «debilitada» afirmación parece dudosa. Lejos de verse impulsados a unirse con otros miembros de su clase, el trabajador parece marchar por su cuenta.

Así que para que una teoría de la formación de clase tenga cierta solvencia, está obligada a desechar la aparente teleología expresada por la tradición clásica. Una de las rutas que toman la mayoría de los críticos de la teoría es situar el fallo en la descripción de la estructura de clase, quizá en la sugerencia de que genera un antagonismo entre el empresario y el empleado, cuestionar el lugar central que se otorga a los intereses en la explicación de la agencia política o la misma idea de que las estructuras tengan una realidad propia. Si se acepta cualquiera de estas críticas, la conexión causal entre estructura y acción se desploma junto a la misma idea de una relación determinista entre estructura de clase y formación de clase.

Mi argumento toma un camino bastante diferente. Como sostenía en el capítulo precedente, planteo que la descripción básica de la estructura de clase es correcta. La debilidad de la teoría no se encuentra en la explicación de la estructura de clase, sino en la interpretación de sus consecuencias: los marxistas clásicos sacaban

conclusiones equivocadas de su entendimiento de la estructura de clase. En su opinión, la localización de los trabajadores en la estructura les llevaría hacia modos colectivos de defensa; por el contrario, yo sostengo que esas mismas estructuras inducen a los trabajadores a preferir los modos de resistencia individuales sobre los colectivos. Por lo tanto, la norma es la oposición individual, y la acción colectiva es una desviación de esa norma. El objetivo de este capítulo es explicar por qué sucede esto. Pero si es así, llegamos a una sorprendente conclusión: que los mismos hechos relativos a la estructura de clase, que muchos de los primeros marxistas pensaron que conducirían a la lucha de clases, de hecho actúan en su contra. La estructura de clase encierra a los participantes dentro de un conflicto, y lo hace de una manera que limita la explosividad de la acción colectiva de los trabajadores. Por ello, la contingencia de la formación de clase no es una anomalía sino una consecuencia prevista de la teoría. Esto tiene profundas implicaciones para la teoría de la hegemonía y la estabilidad capitalista que abordo en el capítulo 4.

2.1 ¿POR QUÉ DEBERÍAN RESISTIR LOS TRABAJADORES?

De todas las críticas de la teoría estructural de la clase, la más conocida la acusa de tener una perspectiva excesivamente determinista de la formación de clase. Esta crítica considera que la teoría predice que la estructura de clase generará necesariamente un conjunto muy específico de intereses; espera que los trabajadores, actuando racionalmente, persigan esos intereses colectivamente por medio de la lucha de clases. Por lo tanto, se otorga a la estructura un poder causal para generar tanto una conciencia de los intereses de clase como un deseo de perseguirlos colectivamente. En otras palabras, según la teoría materialista de clase, especialmente en su variante marxiana, una vez que una estructura de clase queda establecida, también se espera que genere un determinado conjunto de identidades subjetivas, que pertenezcan a una clase específica y que persigan una agenda

política que priorice esa identidad. Pero esto es algo arbitrario. Los actores sociales tienen muchas identidades y no hay ninguna justificación para esperar que se identifiquen con sus experiencias de clase, en vez de con cualquier otro de los innumerables papeles sociales. Para estos críticos, la teoría estructural de clase funciona con la expectativa de que la experiencia del trabajo asalariado lleva necesariamente a la conciencia de clase y, si resulta que no lo hace, al caso que se esté estudiando se le asigna el estatus de «anormal», de una aberración. Pero resulta que el mundo entero se desvía de las predicciones de la teoría. En algún momento, continúa el argumento, tendremos que aceptar que el fallo está en la teoría y no en el mundo[1].

Esta preocupación por el determinismo o la teleología sin duda está justificada. Cualquier teoría de clase aceptable tiene que reconocer que, dentro de la moderna estructura de clase, la identificación de los trabajadores con su clase probablemente sea la excepción y no la norma; por ello, la ausencia de una conciencia de clase no es una desviación de la norma sino la norma real. Por lo tanto, una teoría de clase que sea viable tiene que proporcionar mecanismos que expliquen estos hechos, no de una manera ad hoc, sino como consecuencias normales de la estructura económica capitalista. A continuación, tiene que explicar cómo y por qué, en determinadas condiciones, se puede forjar una identidad de clase.

El primer desafío es explicar por qué los trabajadores podrían oponerse a su situación. En el capítulo anterior sostenía que los trabajadores buscan empleo porque les interesa hacerlo. Es la única manera que tienen de sobrevivir después de haber sido proletarizados. Esto significa que se benefician del contrato de empleo o, dicho de otra manera, disfrutan de «las ganancias del comercio», de la misma manera que lo hace el empresario. Entonces, ¿por qué deberíamos esperar cualquier actitud conflictiva de alguna de las partes firmantes del contrato si ambas se están beneficiando de él? Es fácil concluir, como hacen muchos libertarios, que se trata de una respuesta irracional o, incluso más, de un ejemplo de prácticas rentistas. Una explicación de las modalidades del conflicto económico necesita dejar claro en primer lugar las razones por las que se produce.

El carácter dual del contrato de empleo

Hay dos hechos en la relación laboral que determinan profundamente el resto de sus dinámicas. El primero se refiere a la relación asimétrica que se produce entre el empresario y el empleado. Como sostenía en el capítulo anterior, las circunstancias económicas del trabajador le obligan a entrar en el mercado de trabajo a la búsqueda de empleo. Habitualmente, los trabajadores no tienen fuentes alternativas de ingresos o ahorros para mantenerse durante largos periodos de desempleo. Esto supone una gran diferencia con el empresario, que no solo tiene ambas cosas, sino que debido a su mayor riqueza, estará en una posición más favorable para acceder a un crédito si sus finanzas se agotan. Aunque los economistas neoclásicos a menudo pasan por alto este hecho, no pasaba desapercibido para sus primeros representantes. Como señalaba Adam Smith en La riqueza de las naciones, siempre que hay un conflicto entre empresario y empleado por cuestiones de salario o por las condiciones de trabajo,

no es […] difícil prever cuál de las dos partes, en todas las situaciones normales, tiene ventaja en la disputa y obliga a la otra a aceptar sus posturas […] En todas esas disputas, los amos pueden aguantar mucho más tiempo. Un terrateniente, agricultor, fabricante industrial o mercader, aunque no empleen a ningún operario, normalmente podrían vivir uno o dos años a partir de las ganancias que ya han adquirido. Muchos trabajadores no podrían resistir una semana, pocos resistirían un mes y prácticamente ninguno lo haría un año sin tener empleo. A largo plazo, el trabajador puede ser tan necesario para su empresario como el empresario lo es para él, pero la necesidad no es tan inmediata[2].

Esta desigualdad de activos se traslada así a una desigualdad del poder negociador. Los empresarios están en posición de establecer

los términos básicos del contrato, en vez de que sea un trato alcanzado entre dos partes iguales. Esto resulta especialmente significativo en dos ámbitos: la distribución de los ingresos de la empresa y la organización interna del lugar de trabajo (ritmo de trabajo, duración, división, etcétera). Desde luego, el empleado es libre de rechazar los términos en que se ofrece el empleo o de negociar su mejora. Pero precisamente a causa del desequilibrio de poder entre las dos partes, siempre lo hace desde una posición de debilidad. Incluso en los casos en que el empleado está muy cualificado, o resulta especialmente valioso, todo lo que puede hacer es reducir su desventaja, pero nunca darle la vuelta.

Los empresarios establecen las condiciones básicas del empleo. La forma que adopta o los fines a los que se enfoca están profundamente influenciados por el segundo hecho decisivo de la relación laboral: los capitalistas tienen que funcionar bajo una limitación competitiva. La supervivencia en el mercado exige no solo que atraigan a los consumidores hasta su producto, sino que lo hagan en contra del desafío que plantean productores rivales. Y ya que los consumidores tienen que operar bajo sus propias limitaciones presupuestarias, se inclinarán hacia el producto cuyo precio sea el más bajo, controlando desde luego la calidad. Por ello, una ruta fundamental para el triunfo en el mercado es que las empresas encuentren formas de reducir sus costes, de manera que el producto pueda ser ofrecido a un precio más bajo sin reducir sus márgenes de beneficio. La respuesta directa, y más común, a la competencia del mercado es adoptar una estrategia de minimización de los costes. Los directivos están obligados a utilizar sus inputs tan eficientemente como sea posible, lo que significa que tratan de adquirir los inputs más productivos al precio más bajo que puedan.

Reuniendo estos dos hechos de la relación laboral, el capitalista tiene la autoridad para establecer los términos del empleo, y la competencia del mercado le obliga a hacerlo al servicio de una estrategia de minimización de costes. En el resto de esta sección examinaremos cómo esta situación genera sistemáticamente un antagonismo entre las dos clases, incluso aunque su interdependencia permanezca intacta.

La distribución del producto

El contrato laboral tiene habitualmente una dimensión estática y otra dinámica. Por un lado, el trabajador y el empresario acuerdan un determinado nivel de remuneración que se establece en base a unidades de tiempo (como en los contratos salariales) o de producto (como en el trabajo a destajo). Al trabajador se le garantiza que recibirá esa remuneración siempre que se mantenga bien considerado en su puesto de trabajo. Esta es la dimensión estática del contrato ya que el mantenimiento de este nivel de remuneración es simplemente el acuerdo original reproducido sin alteraciones en el tiempo. El acuerdo original está elaborado en función de la situación económica de la empresa en ese momento, lo que incluye su lugar en el mercado, tasa de productividad y, por encima de todo, la división de sus ingresos entre las dos partes. Este nivel de remuneración es el que el empresario considera consistente con su estrategia de maximización de beneficios, y el trabajador lo acepta como lo mejor que puede conseguir en unas determinadas condiciones del mercado laboral.

Pero con el tiempo, a medida que cambia la posición de la empresa en el mercado, también cambia el margen para la distribución de sus ingresos y, por extensión, la actitud de las dos partes respecto al contrato original. Este es el elemento dinámico. A medida que la empresa aumenta su productividad para competir más eficazmente y aumentar sus beneficios, abre la posibilidad de aumentos de los ingresos para los dos extremos de la relación laboral. Para los trabajadores, el problema es que no hay ningún mecanismo que asegure que el crecimiento de la productividad se vaya a traducir en salarios más altos. Eso queda totalmente en manos del empresario que decide si los nuevos ingresos se utilizarán para aumentar los salarios, se distribuyen como dividendos, o se reinvierten en nuevos equipos. Realmente, para él, el incentivo está en mantener los niveles salariales como parte de su imperativo de minimizar los costes. La estrategia más racional es dirigir el flujo de ingresos hacia canales que fortalezcan su posición en el mercado, o quizá hacia los

accionistas que han invertido en la empresa para mantener así su estatus frente a ellos. Por ello, no hay ninguna razón para asumir que las ganancias de productividad redundarán en beneficio del empleado; esto hace que, con el tiempo, el empleado se verá empujado a revisar los términos de su acuerdo original para pedir una parte aceptable de los nuevos ingresos, que reclamará con razón como debidos, por lo menos en parte, a su propio trabajo.

Ahora bien, ya que el empresario tiene buenas razones para resistirse a esta reclamación de una parte de los nuevos ingresos, el que el empleado pueda recibir parte de ellos dependerá por completo de su posición negociadora. Su acuerdo original reflejaba su posición respecto al empresario en aquel momento; lo que pueda extraer en algún momento futuro dependerá de dónde se encuentre en ese momento. Incluso es posible que, si su posición se ha deteriorado, el empresario revise a la baja el acuerdo original. Esto significa que la distribución de los ingresos va unida a las dinámicas del poder en cada etapa de la relación laboral, en el momento en que las dos partes llegan a un acuerdo y en cada punto posterior. Pero esto es simplemente otra manera de decir que hay un elemento de conflicto incorporado a la distribución de los ingresos entre el trabajo y el capital.

La negociación del esfuerzo

Un segundo frente de conflicto es la cuestión del contenido y ritmo del trabajo. Como han llegado a comprender los economistas, los empresarios afrontan un desafío fundamental cuando pagan a los trabajadores por su fuerza de trabajo. Con la mayoría de los demás productos, el comprador puede enumerar las características del bien que está dispuesto a adquirir: las cualidades que le generan una utilidad y la calidad y cantidad del producto. De ese modo, en la compra de algo como una fruta, puede especificar la clase de fruta que quiere, insistir en que sea en una determinada cantidad, exigir que su calidad alcance un nivel determinado, etcétera; una vez que un bien físico ha sido adquirido, la interacción entre las dos partes

habitualmente finalizará. Su consumo está lejos del momento de su compra.

Pero la compra de fuerza de trabajo se diferencia de manera importante de otros intercambios. El aspecto más decisivo es que la calidad y cantidad de la «unidad de trabajo» que los trabajadores venden al capitalista no puede especificarse por completo como puede hacerse con otros bienes. Lo que él vende es su servicio durante unidades de tiempo y los detalles no pueden establecerse completamente por adelantado. Aunque el empresario acuerda pagar al trabajador por su trabajo durante ocho horas, es solo con una vaga orden de entregarlo siguiendo las indicaciones. Pero lo intensa, rápida o cuidadosa que será la entrega –la calidad y cantidad de las unidades de trabajo– no puede enumerarse por completo porque en el proceso hay demasiados imponderables. Los empresarios tienen que ajustar constantemente el ritmo y la intensidad del trabajo para adaptarlo a los cambios de las condiciones del mercado; tienen que redirigir el trabajo de acuerdo con el cambio de exigencias o para aprovechar las capacidades reales de los trabajadores individuales. El acuerdo entre las dos partes se describe por lo tanto como un contrato incompleto[3].

Ahora bien, los contratos incompletos no son por naturaleza conflictivos. En muchos casos los aspectos que quedan sin especificar no son motivo de preocupación porque ambas partes quieren mantener buenas relaciones y ambas tienen razones para confiar en la otra. Por así decirlo, rellenan las lagunas de la mejor manera que pueden porque cada una de ellas sale ganando al alinearse con los objetivos de la otra parte. Pero con el contrato de trabajo la zona de beneficio mutuo es mucho más limitada. Para el empresario no es suficiente reunir simplemente a un cierto número de trabajadores y después dejarlos para que trabajen con la intensidad y el cuidado que les parezca adecuado. Él maneja su negocio sometido a severas limitaciones competitivas, lo que significa que, como con el resto de sus inputs, tiene que asegurarse de que adquiere el máximo valor por su compra. Por ello, no puede ofrecer simplemente al trabajador un salario que este último considere apropiado por su esfuerzo; el empresario está obligado a extraer la máxima cantidad de esfuerzo del trabajo que ha adquirido. Su interés le lleva a asegurarse de que sus empleados

trabajen con la mayor intensidad y cuidado posibles. Por cada dólar que gasta en el salario, busca llenar cada hora con el mayor número de unidades del trabajo de su empleado al mismo tiempo que controla su calidad. Con el aumento del esfuerzo viene el aumento del rendimiento, y a medida que este último aumenta, disminuye el coste por unidad del producto, lo que permite al capitalista vender a precios más bajos sin incurrir en pérdidas.

Esto supone una ganancia sin reservas para el empresario. Pero para el empleado a menudo tiene un coste. El nivel de esfuerzo lo establece el empresario en función de la maximización del beneficio, no de las necesidades de los trabajadores. Por ello, mientras que el empresario se beneficia del incremento del volumen de trabajo, o de los aumentos del rendimiento, el efecto para los trabajadores bien puede ser un aumento de los accidentes, mayor estrés, fatiga física y otras consecuencias similares. El aumento de los beneficios de la empresa a menudo se alcanza a expensas de un mayor daño físico y psicológico de sus empleados. Lo que aparece como una inequívoca ventaja para el dueño es siempre problemático para sus trabajadores y lo más habitual es que provoque considerables perjuicios.

Ahora bien, si hubiera un mecanismo que garantizara una división equitativa de los ingresos adicionales que produce el aumento de la productividad, habría más razones para que los trabajadores cooperaran. Podrían considerar el nuevo ritmo de trabajo como una carga tolerable porque, aunque causara cierto sufrimiento, estaría compensado por salarios más altos. Pero precisamente esto es lo que no pueden dar por hecho. El poder sobre la distribución de las ganancias reside en el capitalista, y tiene buenas razones para dirigirlas hacia otros canales. Los costes del aumento del volumen del trabajo los soporta sobre todo el empleado, mientras que las ganancias que produce fluyen sobre todo hacia el empresario.

De ese modo, el trabajador tiene una buena razón para retraerse, para intentar hacer todo lo posible por ajustar el ritmo del trabajo a sus propias necesidades en vez de adaptarse al impulso del empresario por maximizar los beneficios. Para los empleados hay muchas maneras de oponerse a la intensificación del trabajo, quizá la más conocida sea «escaquearse», «holgazanear» o ralentizar el

ritmo ya sea individualmente o en colaboración con otros trabajadores. Pero quizá lo más habitual sea el simple recurso al absentismo[4]. Los economistas han señalado durante décadas que las industrias con unas condiciones de trabajo más exigentes son también las que tienen los mayores índices de absentismo y renovación de trabajadores. Parte de esto sin duda está causado por el derrumbe físico del trabajador ante las exigencias que se le imponen. Pero una parte sustancial viene de la negativa a someterse a ellas, un intento desesperado por reducir el desgaste reduciendo las horas de trabajo siempre que eso no le lleve al despido. En otras ocasiones, los empleados pueden emplear el sabotaje para ralentizar el ritmo de trabajo, o incluso presionarse los unos a los otros para mantener un nivel de intensidad aceptable.

Por ello, las dos partes del contrato laboral continuamente tiran en direcciones opuestas. Los empresarios están motivados por las presiones del mercado para maximizar los inputs de trabajo extraídos de sus trabajadores, independientemente de las condiciones tecnológicas imperantes. Para ellos, esto es simplemente una ampliación natural del principio de minimización de los costes. Pero mientras que esto es un resultado deseable para ellos, para los empleados trae consigo verdaderos costes ya que no se les garantiza una parte de esos ingresos adicionales, y el aumento del esfuerzo a menudo significa una mayor tensión física y mental. La negociación del esfuerzo se convierte en una segunda zona de conflicto.

Inseguridad

Habría razones para preguntarse por qué la inseguridad se recoge aquí como una fuente de discordia cuando es una característica definitoria de la propia posición de clase. Ser un trabajador significa carecer de acceso a los medios de producción, lo que equivale a decir que significa carecer de seguridad económica. Pero ya que lo estamos examinando son los aspectos negociables de la relación laboral, no lo que significa ser un trabajador, una discusión sobre

esta cuestión podría parecer un error de categorización.

Aunque esta preocupación puede tener cierta justificación, creo que es posible considerar la inseguridad como un atributo del empleo y no solo de la posición estructural del trabajador. En otras palabras, es parte de los términos del empleo y no simplemente una condición de fondo para la búsqueda de empleo. Un trabajador puede alcanzar el estatus de empleado con diversos grados de seguridad. Uno de los extremos puede proporcionar promesas de un trabajo de por vida mientras que el otro no suponga más que trabajos temporales sin ningún tipo de protección. Debido a su carácter variable, no se puede dar por sentado y será el resultado de un proceso negociador, prácticamente igual a los otros dos factores que hemos considerado.

Una razón por la que tratar a la inseguridad como un atributo del empleo es que parece tener un impacto independiente sobre el bienestar del empleado. Uno de los hallazgos más llamativos de los investigadores que han estudiado ese bienestar es que el daño físico y psicológico causado por el miedo al desempleo puede ser incluso mayor que los efectos del propio desempleo[5]. Desde luego, también funciona a través de su interacción con otros factores. El más decisivo es que el grado de inseguridad afecta a los resultados de la negociación sobre las otras dos cuestiones, la distribución de los ingresos y el esfuerzo en el trabajo. Los empleados que sean más vulnerables frente al despido también son los que más probablemente acepten planes de trabajo más exigentes y una remuneración menos generosa. Por ello, las reglas y expectativas respecto a la seguridad en el empleo son una de las cuestiones que negocian ambas partes. Para el trabajador, reducir su vulnerabilidad frente al despido no es solamente un medio de poder tener más éxito en otros frentes sino un fin que se valora en sí mismo.

2.2 DESDE EL ANTAGONISMO UNIVERSAL A LA RESISTENCIA UNIVERSAL

Estas tres cuestiones no agotan las zonas de conflicto de la relación laboral, pero probablemente sean las más duraderas. Su relevancia se deriva del hecho de que no están causadas por imperfecciones en el mercado o contingencias de lugar, cultura, psicología o personalidad, sino que en el capitalismo forman parte de la misma naturaleza del trabajo asalariado. Surgen del básico y endémico dilema que afrontan los trabajadores: el mismo empleo que les permite sobrevivir también se convierte en una fuente considerable de daño. Buscan empleo para defender su bienestar básico pero, una vez que lo encuentran, solamente cumple parcialmente el compromiso alcanzado o abre nuevos frentes que amenazan a su bienestar. El empleo es por ello tanto un salvavidas como una amenaza.

La universalidad de la resistencia

La naturaleza antagónica de la relación laboral es algo que el capitalismo lleva consigo cuando recorre el mundo y une a las dos clases en un conflicto allí donde vaya. Acompaña al capitalismo donde quiera que eche raíces porque sus causas no son específicas de ninguna cultura en particular o de ninguna clase de significados locales. En el capítulo anterior observamos que ni la motivación por entrar en el mercado laboral, ni el impulso por maximizar los beneficios, requiere una profunda socialización previa en las costumbres occidentales o de cualquier otro lugar. La discusión precedente ha sugerido que la controvertida naturaleza del trabajo también está desvinculada de cualquier cultura concreta. Los mismos motivos materiales que empujan al trabajador a aceptar un empleo le llevan a cuestionar los términos en los que se desarrolla. Lo acepta para asegurar su bienestar y lucha sobre sus términos porque el empleo también socava ese mismo bienestar. Por ello, la explicación de que los empleados se resistan a las demandas del empresario no tiene que recurrir a suposiciones de largo alcance sobre su psicología o preferencias. Las mismas motivaciones que explican su disposición para buscar empleo también pueden explicar sus luchas una vez que lo aceptan.

Este hecho tiene una importancia decisiva. Sugiere que, igual que el capitalismo tiene una tendencia universal para imponer sus demandas sobre los actores económicos, la tendencia para oponerse a la subordinación que impone también será universal[6]. Esto permite que una teoría materialista de clase explique lo que seguramente es un enigma para las teorías más estridentemente culturalistas: no solo cómo impone el capitalismo sus compulsiones en escenarios tan diversos, sino también por qué la resistencia que encuentra ha sido similar en todos esos escenarios. Realmente, no solo el hecho de la resistencia, sino las demandas reales del movimiento laboral también han tendido a ser bastante similares, ya fuera en Occidente o en Oriente, en escenarios coloniales o poscoloniales, entre cristianos o musulmanes. Cualquier teoría viable de clase tiene que poder explicar estos llamativos patrones que parecen especialmente desafiantes para los enfoques culturalistas del análisis de clase. Por otro lado, una de las virtudes de una teoría materialista de clase es que los hechos interculturales sobre la propagación del capitalismo, y la impugnación que le ha acompañado, no solo no suponen ninguna amenaza para esa teoría sino que pueden derivarse de ella de manera natural. Marx y sus primeros seguidores estaban justificados al sostener que el capitalismo no solo está vinculado a una determinada estructura de clase, sino que esa misma estructura genera un antagonismo entre las clases, al margen de regiones o culturas.

El error del marxismo clásico

Menos justificada estaba la confianza de los primeros marxistas en que el antagonismo conduciría a un determinado tipo de resistencia de los trabajadores –incluyendo a las organizaciones dedicadas a favorecer sus intereses colectivos– que produciría la transición, en palabras de Marx, desde una clase en sí misma a una clase para sí misma. El argumento a menudo se explicaba recurriendo a una cierta clase de teleología. Pero no es necesario. Es posible reformularlo como una razonable teoría causal que describe cómo las dimensiones de la localización estructural de los trabajadores

hacen que la acción colectiva no solo sea racional, sino también probable. En primer lugar, el propio capitalismo organiza parcialmente a los trabajadores por el hecho de reunirlos en el mismo lugar de trabajo. Si comparamos su situación con la de los pequeños propietarios agrícolas, está claro que la experiencia de la repetida interacción en espacios cerrados durante largos periodos de tiempo rebaja los costes de algunos inputs decisivos para la acción colectiva: comunicación, intercambio de información, planificación, etcétera. En segundo lugar, al encontrarse juntos, los trabajadores reconocen su situación común. Ven que todos ellos están sometidos a limitaciones esencialmente similares, que funcionan bajo las mismas estructuras de autoridad y sufren las mismas cargas. En tercer lugar, esta constante interacción crea una identidad común y con ella una disposición para asumir objetivos comunes.

Aunque el argumento de Marx puede presentarse de una aceptable forma causal, las críticas que se le hacen son convincentes. En algunos casos, los trabajadores se han unido de una manera consistente con su predicción, pero ha habido momentos muy largos de su historia donde podemos observar lo contrario: no hay conflicto sino estabilidad. Los trabajadores han mostrado una inclinación para forjar organizaciones para la lucha colectiva, pero esto difícilmente puede considerarse como una circunstancia habitual del capitalismo. Una situación igualmente posible es que los esfuerzos por crear una asociación de clase se intenten y fracasen o se evitan directamente. La afiliación sindical generalizada es un fenómeno reciente en la historia del capitalismo y está mayormente limitada a solo una parte de la clase trabajadora global.

Por ello, todo lo que podemos decir a favor de la predicción de Marx es que describe un resultado posible generado por la moderna estructura de clase. En ausencia de una explicación de los mecanismos que socavan esta secuencia causal, resulta fácil ver por qué la teoría puede mutar en una cierta clase de teleología o por lo menos en un injustificable determinismo; en estos casos, la localización estructural de los trabajadores se considerará suficiente en sí misma para desencadenar la formación de una identidad de clase, que a continuación les impulsará a crear organizaciones alrededor de esta identidad y finalmente a seguir adelante en la

persecución de sus intereses comunes.

Para una teoría materialista el desafío está en demostrar que, aunque bajo ciertas circunstancias pueda ser posible que el antagonismo de los trabajadores con sus empresarios les incline a reunirse alrededor de una estrategia de resistencia colectiva, es igualmente posible que los lleve a adoptar una estrategia más individualista. De esa manera, la conciencia de clase y las formas de oposición que la acompañan pueden entenderse como el producto de algunas condiciones muy particulares que puedan necesitar ser creadas y mantenidas, en vez de asumir que aparecerán debido a la lógica interna de la estructura de clase. La ausencia de una conciencia de clase entre los trabajadores, y la esporádica o fugaz erupción del conflicto de clase, pueden verse como totalmente consistentes con un análisis de clase del capitalismo, en vez de una indicación de la decreciente relevancia de la clase.

2.3 DOS ESTRATEGIAS DE RESISTENCIA

La clave del enigma de la formación de clase está en que pronósticos optimistas como los de Marx, incluso cuando se presentan en un defendible lenguaje causal, se saltan un paso fundamental. Se centran en los mecanismos causales que podrían inclinar a los trabajadores hacia una organización de clase, pero fracasan en describir otros aspectos de la estructura de clase que actúan en contra de esa posibilidad. En realidad, una propiedad decisiva de la estructura de clase es que sitúa a los trabajadores de tal manera que normalmente encontrarán más viable un rumbo individualizado de reproducción de clase que otro que se apoye en la organización colectiva. Hay dos clases de obstáculos que actúan en este sentido. El primero es la vulnerabilidad básica de los trabajadores frente al poder de los empresarios, el segundo, los problemas genéricos que surgen en la acción colectiva.

La vulnerabilidad de los trabajadores

Como se señalaba en la sección 2.1, trabajadores y empresarios no entablan una disputa política en un escenario neutral, sino en uno en el que el empresario tiene una enorme ventaja sobre el trabajador. En un memorable ensayo publicado en 1980, Claus Offe y Helmut Wiesenthal sostenían que las asimetrías existentes en la estructura de clase se extienden también al proceso de formación de clase[7]. Los trabajadores actúan en un estado de generalizada inseguridad. Ya que no poseen activos productivos propios, dependen del empleo asalariado bajo la autoridad de un capitalista. Esta dependencia de su empresario determina decisivamente su inclinación hacia –y su capacidad para– la acción colectiva. Los trabajadores comprenden que pueden mantener sus empleos solo mientras ese sea el deseo del capitalista que, por diversas razones, puede decidir arrojar de nuevo, a uno o a muchos, al mercado de trabajo. La precariedad del empleo es la condición básica que va incorporada a la posición de ser un trabajador, aunque su intensidad varíe dependiendo de la dificultad que haya para sustituir a un empleado en particular. Por ello, aunque los empresarios no tengan una autoridad legal o cultural directa sobre la vida de cualquier trabajador, como sucede con la esclavitud o la servidumbre, siguen teniendo un enorme poder indirecto sobre ellos.

Esto tiene una influencia directa sobre la probabilidad de la acción colectiva. Los trabajadores normalmente tienen que priorizar la seguridad de su empleo por encima de su inclinación a luchar por los términos de ese empleo; en otras palabras, se dan cuenta de que tener un empleo mal pagado o peligroso es preferible a no tener ninguno. Pero si la prioridad de los trabajadores es mantener sus empleos, eso solo puede significar que conscientemente renuncian a actividades que podrían invitar a que su jefe tomara represalias. De hecho, si los empleados no están organizados, el medio más tentador de aumentar la seguridad del empleo no es enfrentarse al patrón sino conseguir que te valore más, trabajando más que los otros, adquiriendo nuevas capacitaciones o incluso estando dispuesto a trabajar por menos dinero.

En una situación de competición generalizada en el mercado de trabajo, el medio más fácil de aumentar la seguridad propia no es construir organizaciones para la acción colectiva –ya que esto inevitablemente provoca conflictos con el empresario– sino apoyarse en las redes informales en las que nacen los trabajadores. Las más comunes son las redes de parentesco, casta, etnia o raza. Ya que los trabajadores heredan esencialmente estas conexiones ya establecidas, se convierten en una fuente natural de apoyo en tiempos normales y, especialmente, en tiempos de escaseces. Resulta una ironía de la sociedad burguesa que –lejos de disolver estos lazos externos al mercado, como anunciaba Marx con tanta floritura en El Manifiesto comunista– sus presiones lleven a los trabajadores a aferrarse a ellas con desesperada intensidad. Es importante señalar que estas redes no funcionan simplemente como sociedades de apoyo material. También se convierten en un medio de ejercer el control sobre el mercado de trabajo y, a través de eso, de reducir el grado de competencia por el empleo. No se trata simplemente de que los empleos se aseguren por medio de los amigos, la familia o la casta, sino que estas conexiones se utilizan para acaparar, algunas veces empleando la fuerza, las oportunidades de empleo reservándolas para los miembros de la red. Pero esto solamente intensifica una orientación de clase en la que el bienestar de cada uno está asegurado por formas de asociación no relacionadas con la clase. Realmente, la competencia en el mercado laboral organizada a través de esos vínculos tiene el efecto de intensificar las divisiones dentro de la clase. Va directamente en contra del principio de la organización de clase.

Agregación de intereses

Un segundo obstáculo para la formación de clase es lo que Offe y Wiesenthal describen como el problema de la heterogeneidad de los intereses[8]. Resulta evidente que los trabajadores tienen un interés por crear asociaciones para negociar los términos de su relación con el capital, pero tienen una especial desventaja al afrontar esta relación. A diferencia del capital, que puede separase de la persona

del empresario, la fuerza de trabajo no puede separarse de la persona del empleado. Cuando negocia las condiciones de su actividad laboral, inmediatamente descubre que hay varios elementos de su bienestar que están directamente implicados en la negociación: la intensidad del trabajo, la duración de la jornada, el nivel salarial, los beneficios para la salud o las pensiones. Por eso, las organizaciones creadas para la acción colectiva cargan con la tarea de buscar acuerdos entre un gran número de trabajadores sobre estas diferentes dimensiones de su bienestar.

Un tercer obstáculo, igualmente desalentador, es que para algunos trabajadores, la organización colectiva puede, de hecho, hacer que empeore su situación. Esto se debe a que algunos trabajadores pueden ser capaces de asegurarse condiciones especialmente lucrativas para sí mismos –quizá por tener cualificaciones que escasean o determinadas conexiones sociales– que hacen que una estrategia de negociación individual sea más lucrativa que otra colectiva. La acción colectiva pediría priorizar un conjunto de objetivos de una lista más amplia de objetivos de interés general, pero en ese caso, exigiría que algunos trabajadores subordinaran su bienestar inmediato a esa agenda más amplia. Desde luego, a largo plazo, estos trabajadores también se beneficiarían de muchas maneras de la seguridad y la fuerza que proporcionaría la pertenencia a una organización, pero la reducción de su bienestar inmediato sería real y de manera bastante racional pueden declinar el unirse a esas organizaciones. Por ello, para que se incorporen al redil tienen que tomar sus decisiones basándose en unos cálculos sustancialmente diferentes a los de sus colegas.

El oportunismo

Un escollo más –quizá el más debilitante de todos– es el conocido problema del oportunismo. Dado que las condiciones y las ventajas que consiguen estas asociaciones se ponen a disposición de todos sus miembros, independientemente del grado de contribución de cada uno, se genera un incentivo perverso. Puesto que cada

trabajador sabe que se beneficiará si la asociación logra sus objetivos, independientemente de su participación individual en ella, pero que tampoco saldrá perjudicado si elude sus obligaciones, esto crea un enorme incentivo para que traslade los costes de la participación a los demás. El resultado es que el esfuerzo para construir una fuerza organizada tiene que cargar con la constante tendencia de los trabajadores a abstenerse de participar en ese esfuerzo.

El oportunismo es un fenómeno común en cualquier situación en la que alcanzar mejoras comunitarias exija una acción colectiva. Pero en una situación de vulnerabilidad generalizada y mutua competencia –una característica de la posición estructural de los trabajadores– se vuelve especialmente debilitante. No se trata solamente de que el trabajador individual tendrá que asumir un coste si decide contribuir a forjar una asociación de clase. El problema es que ese coste puede ser tan elevado como para amenazar su subsistencia y con ello su seguridad económica. De hecho, las posibilidades de incurrir en estos costes son tan elevadas porque los empresarios hacen un considerable esfuerzo para controlar y deshacerse de empleados que muestren cualquier inclinación para crear organizaciones de clase. Por ello, incluso aunque los trabajadores asalariados tengan un rico historial de superar problemas de oportunismo fuera del lugar de trabajo, donde los riesgos que acompañan a ese esfuerzo son menores, es mucho más difícil hacerlo en el trabajo donde los riesgos son mucho mayores, lo que magnifica la disyuntiva a la que se enfrentan.

Estos mecanismos que obstaculizan la formación de clase están intrínsecamente conectados con la estructura de clase y son un componente necesario de ella. Todos ellos también contribuyen a reforzar el efecto atomizador del mercado laboral y a diluir el impulso hacia la acción colectiva y la formación de una conciencia de clase. Se unen para hacer que para los trabajadores resulte más atractivo evitar estrategias colectivas y optar por una defensa individualizada de su bienestar. Esto sucede porque adoptar estrategias más individuales tienen menores costes directos –los costes de tiempo y dinero que suponen construir y mantener un sindicato– y también menores riesgos, como el de perder el empleo si el proyecto se descubre o si las tácticas más militantes no tienen

éxito.

Por ello, incluso aunque en ciertas condiciones los trabajadores puedan forjar la identidad colectiva que exige la lucha de clases, tienen que superar todas las fuerzas estructurales que constantemente les separan. Lejos de caer en una explicación teleológica de la formación de clase, una delineación cuidadosa de la estructura básica del sistema lleva a la conclusión contraria: no hay un camino fácil desde la clase en sí misma a la clase para sí misma de la que hablaba Marx. Realmente, el interrogante se vuelve ahora bastante diferente del que sus críticos atribuyen al análisis de clase. En vez de tener que responder a la pregunta de por qué la estructura de clase fracasa en impulsar a los trabajadores hacia la lucha de clases, el desafío está en explicar cómo se alcanza la fuerza organizada de la clase trabajadora y la búsqueda de estrategias colectivas de clase. Este es el objetivo de la siguiente sección y, como sostengo, es el lugar donde el fenómeno cultural desempeña un papel decisivo.

2.4 RETOMANDO LA CUESTIÓN DE LA CULTURA

La formación de clase se produce cuando los trabajadores buscan estrategias colectivas para defender su bienestar, en contra de las estrategias individuales que normalmente son más atractivas. Esto requiere, a su vez, que se debiliten los mecanismos que canalizan sus energías alejándolas de la organización colectiva o que los trabajadores aumenten su disposición para asumir el sacrificio que supone la organización. Estas dos soluciones son analíticamente diferentes al problema de la formación de clase, cada una de ellas aborda uno de los dos elementos que conjuntamente afectan al resultado. La primera amortigua el efecto del entorno externo en el que los trabajadores hacen sus juicios; la segunda cambia las valoraciones morales con las que los trabajadores hacen sus juicios sobre ese entorno.

Algunas veces los trabajadores se encuentran a sí mismos en una situación en la que los obstáculos de base para la organización de

clase no son tan fuertes. Por ejemplo, los trabajadores que están más cualificados y que por ello son más difíciles de reemplazar, son menos vulnerables a las represalias del empresario si tratan de crear organizaciones de clase[9]. Pero ventajas naturales como esas no son habituales, y cuando llegan a existir, en sí mismas no son suficientes. Incluso en casos en los que los trabajadores tienen cierto grado de aislamiento frente a los obstáculos normales para la formación de clase, nunca es suficiente como para neutralizar los riesgos que suponen crear organizaciones. Por ello, en virtud de su ocupación o localización los trabajadores nunca tienen un camino fácil hacia la autoorganización. Pueden aumentar su fuerza respecto al empresario, pero nunca llega a equipararse; pueden encontrar que es más fácil encontrar un terreno común, pero el cambio tecnológico interrumpe constantemente cualquier acuerdo que puedan lograr entre ellos; e incluso aunque su contribución de tiempo y esfuerzo se pueda reducir, nunca desaparece por completo, de manera que la inclinación para abstenerse sigue siendo tentadora. Para que los trabajadores generen organizaciones de clase estables y duraderas hace falta algo más que una serendipia.

Además de un entorno externo favorable, el ingrediente indispensable es cultural: un cambio en la orientación normativa de los trabajadores desde lo individual a lo solidario. La necesidad de ese cambio surge directamente del hecho de que, cuando se asumen las cargas de crear una organización, cada trabajador está siendo exhortado para que sacrifique voluntariamente recursos escasos en apoyo de una empresa que puede acabar, como sucede a menudo, en un fracaso. Desde un punto de vista individual, la respuesta más atractiva es el oportunismo, por lo que evitarla exige que los trabajadores incluyan en sus valoraciones el bienestar de sus compañeros en vez de limitarse al suyo propio. Tienen que valorar los resultados posibles, por lo menos parcialmente, considerando cómo afectarán a sus compañeros; esto surge de un sentido de obligación y de lo que deben al bien colectivo. Esta es la esencia de la solidaridad, y no es una casualidad que la «solidaridad» haya sido en todo el mundo el eslogan del movimiento de los trabajadores desde sus comienzos. Al dirigir a cada trabajador para que vea el bienestar de sus compañeros como una preocupación propia, un ethos solidario contrarresta los efectos individualizadores que

normalmente genera el capitalismo. Al hacerlo, permite la creación de la identidad colectiva que, a su vez, es el acompañamiento cultural de la lucha de clases[10].

Es importante señalar que la creación de un ethos solidario normalmente requiere una intervención consciente, la estructura de clase no lo genera automáticamente. Desde luego, hay elementos de mutualidad y empatía que forman parte de la vida diaria de la clase trabajadora. En el lugar de trabajo, los trabajadores a menudo colaboran de diversas maneras para defenderse de la autoridad de la dirección. Algunas veces es una defensa tácita y callada, como cuando se niegan a informar sobre otros trabajadores o hacen la tarea de trabajadores menos productivos. En otros momentos es más explícita, como cuando cooperan para comprometerse en una reducción del ritmo de trabajo o para crear sociedades de ayuda mutua. Pero estas formas de cooperación a menudo son efímeras y dependientes de particulares constelaciones de individuos y, lo más importante, al carecer de un contrapeso organizativo no generan vínculos de confianza lo suficientemente sólidos y duraderos que permitan superar las fuerzas centrífugas que separan a los trabajadores. Ellos saben que, en circunstancias normales, pueden contar con la simpatía de sus compañeros, pero nunca está claro hasta dónde llega ese apoyo mutuo y lo profunda que pueda ser la confianza.

Para que una cultura de la solidaridad se convierta en parte de la orientación estratégica de los trabajadores hace falta una dirección y una agencia consciente. En su forma más débil, esto significa un conjunto de rutinas dentro y fuera del trabajo que vayan dirigidas a fomentar la construcción de relaciones y, a través de ellas, del sentido de confianza y obligación mutua que pueda sostener la organización de clase: excursiones mensuales, reuniones ocasionales para ventilar quejas, actos en la iglesia o producciones culturales como juegos y conciertos. Todo esto son ejemplos de acciones que generan una cultura y que no llegan a crear una organización. A menudo se producen en contextos en los que simplemente es demasiado peligroso crear una verdadera asociación de trabajadores –como sucede incluso actualmente en gran parte del Sur Global– o representan un paso previo para una organización formal.

Desde luego, una forma más fuerte de intervención cultural es crear una organización formal, como un sindicato o un partido, que engloba muchas de las rutinas informales practicadas en su ausencia pero que va más lejos que ellas en la construcción de una identidad de clase. Las organizaciones asumen gran parte de lo que se practica en esas rutinas informales, pero les proporcionan una permanencia y una estructura que las convierten en una parte duradera de la vida de la clase trabajadora. Incluso más importante es que vinculan la búsqueda colectiva de su bienestar con una toma de decisiones colectivas sobre la estrategia. La empatía espontánea y las rutinas informales tienen el efecto de generar un cierto grado de confianza entre los trabajadores, pero no proporcionan ningún mecanismo fiable para coordinar sus acciones. Sin embargo, las organizaciones proporcionan la base para una mayor confianza y coordinación porque están respaldadas por una cierta clase de promesa institucional de apoyo a sus miembros. Igual de importante es que, al tomar decisiones en escenarios deliberativos y democráticos, tienen legitimidad incluso para los que votan en contra de esas decisiones. Por ello, cuando la llamada a la acción adopta la forma de una huelga o una ralentización del ritmo de trabajo, no se considera tanto una orden desde arriba como una autoexhortación.

2.5 LAS LIMITACIONES DE LA CULTURA

El argumento precedente resalta el papel de la identidad y la cultura en la formación de clase. En ese aspecto, converge con la corriente de la teoría social que subraya las dimensiones ideológicas y discursivas del proceso. Sin embargo difiere en la ubicación de la construcción cultural dentro de la dinámica global. Aunque incentivar la identidad de clase requiera la creación de ciertas normas y valores entre los trabajadores, ese proceso, en mi argumento, está limitado por sus intereses materiales, no es una construcción ideológica por completo.

El sentido de identificación mutua que requiere la formación de

clase no está creado de la nada y no crea un cálculo político nuevo. Se construye sobre intereses materiales y continúa estando limitado por ellos. De ese modo, incluso aunque los trabajadores puedan actuar y actúen con un sentido de la obligación por el bienestar de sus compañeros, eso raramente desplaza la consideración de su propio bienestar. De igual forma, aunque los trabajadores puedan reunirse para afrontar riesgos y sacrificios en la búsqueda de un objetivo colectivo, su disposición hacia el sacrificio no se transforma en directo altruismo. Sin embargo, estas dos formas extremas son posibles y normalmente son las características que definen a la gente conocida como organizadores o, en un horrible retazo de la jerga de las ciencias sociales, «empresarios de la política». Estos miembros de la clase construyen sus vidas alrededor de su dedicación a la organización de clase, con un enorme coste personal y a menudo con un gran riesgo. Pero el mismo hecho de que sobresalgan como una capa diferente dentro de la clase es una evidencia de que son cualquier cosa menos trabajadores corrientes. La tarea básica de los organizadores no es animar a todo el mundo a ser como ellos, ya que saben que esa es una causa perdida, sino persuadir a sus compañeros de que las organizaciones y las campañas que están promoviendo son deseables y posibles. Habrá algunos riesgos, y los participantes afrontarán algunos costes, pero estarán justificados por la promesa de ganancias en seguridad, salarios, autonomía, etcétera. La solidaridad no evoluciona en altruismo y la disposición hacia el sacrificio no equivale a abrazar el martirio.

Esta duradera relevancia de los intereses materiales es evidente en varias dimensiones de la organización de la clase trabajadora. Muchos pilares del sindicalismo están primordialmente orientados hacia la reducción de los costes individuales que suponen la acción colectiva. Esto clásicamente se pone de manifiesto con la creación de fondos para una huelga, dirigidos a que los trabajadores tengan las espaldas cubiertas en caso de que se produzca una interrupción del trabajo. El fondo funciona como una cierta clase de plan de seguros que pagan los trabajadores y entra en funcionamiento en caso de huelga. La razón de que todos los sindicatos traten de crear uno es eminentemente práctica: reconoce el hecho de que los trabajadores no se comprometen en una campaña basándose solamente en principios o identidades. Su disposición para

comprometerse está mediatizada por su juicio sobre el peaje que tendrán que pagar, por su capacidad para afrontar los costes que suponga. Las instituciones como los fondos de huelga son el apoyo material sobre el que se construye la solidaridad.

Así que, en alguna medida, los trabajadores basan sus juicios en lo que se les pide hacer. Pero también tienen en cuenta la utilidad de para qué lo hacen, es decir, de los objetivos de la campaña. Valoran una campaña no solo por los costes absolutos que se les pide que soporten, sino también por la posibilidad de alcanzar los objetivos. Hay límites más allá de los cuales juzgan que los costes no están justificados por la probabilidad del éxito. Percibirán como razonable un cierto grado de sacrificio si consideran que el objetivo es alcanzable, mientras que el mismo grado de sacrificio será inaceptable si se teme que el objetivo no sea realista. Desde luego no hay una ciencia para valorar qué objetivos son alcanzables, y por ello suponen un grado aceptable de riesgo, y cuáles no. Las valoraciones que se hacen algunas veces resultan erróneas y, cuando lo están, pueden conducir a una pérdida de confianza en la organización y a un descenso de su legitimidad. De ese modo, los organizadores políticos afrontan un evidente desafío: si sus juicios sobre el realismo de la campaña son correctos, pueden iniciar un virtuoso ciclo en el que el éxito alimenta la confianza de los trabajadores en la organización y en los demás compañeros, lo que a continuación hace posible emprender campañas más ambiciosas que repercutan en la fortaleza de la organización. Pero si sus valoraciones están equivocadas y la búsqueda de objetivos demasiado ambiciosos conduce a una derrota, pueden provocar una pérdida de confianza, desmoralización, retroceso de la solidaridad y una vuelta a una orientación individualista y defensiva de sus miembros.

Estos aspectos de las organizaciones de clase muestran de nuevo que, racionalmente, los trabajadores pueden elegir no tomar el arduo camino de la organización. El marxismo clásico a menudo presentaba esta situación como si la única elección razonable para los trabajadores fuera forjar asociaciones de clase. Cuando resultó que la inclinación para abrazar esa estrategia era como mucho desigual dentro de la clase, algunos de los primeros marxistas lo atribuyeron al colapso de la racionalidad entre los trabajadores, la

teoría de la conciencia falsa. Insistían en que la teoría marxista era correcta, pero que los trabajadores se equivocaban en sus juicios sobre sus propios intereses. Desde luego es cierto que cualquiera puede estar engañado o equivocado en su entendimiento de lo que es y no es perjudicial. Pero una teoría que se base en atribuir un fracaso sistemático del juicio a grandes grupos está complaciéndose en un espectacular fragmento de la falacia del alegato especial.

Una conceptualización más plausible del problema es que cuando los trabajadores contemplan el atractivo de la asociación de clase, están comparando implícitamente su viabilidad en relación a una estrategia individual de resistencia, y cada una de estas opciones tiene algo recomendable. Mientras que la opción asociativa lleva una promesa de mayor fuerza frente al empresario y por ello la posibilidad de ganancias materiales, también expone a los trabajadores a nuevos riesgos y a una serie de costes que de otra manera no tendrían que soportar, ceteris paribus. En cierto sentido, los organizadores piden a los trabajadores que elijan entre dos estrategias, cada una de ellas con su propia matriz de riesgo/recompensa. La ruta individual lleva unos riesgos inmediatos menores, pero también expone al trabajador al continuo despotismo de la empresa y a un menor bienestar económico, mientras que la estrategia colectiva promete mayor poder y mejores resultados económicos pero con un coste y unos riesgos mayores. La dificultad de la tarea de crear una organización no está simplemente en exhortar a los trabajadores para que pasen a la acción; está en atraerlos a la militancia cambiando la matriz riesgo/recompensa que normalmente les aleja de la opción de unirse o participar en campañas, lo que haría que la estrategia colectiva fuera una opción más atractiva. Si los costes son demasiado grandes o las campañas acaban encallando, la solidaridad o bien nunca surgirá o empezará a erosionarse. En ese caso, los trabajadores empezarán a dejarse llevar hacia la seguridad de mantener las cabezas bajas y regresar a la estrategia de reproducción más segura e individual.

Por ello, la formación de clase requiere un proceso de intervención cultural, pero su efectividad depende de alinearla con los intereses materiales de los trabajadores. Esta explicación de la cultura en la política de clase reconoce que las identidades de clase no son un producto natural o necesario de la estructura de clase. De hecho, las

implicaciones de mi argumento invierten la clásica explicación marxista. Según esta, la estructura de clase genera la conciencia de clase que, a su vez, induce a que los trabajadores construyan organizaciones de clase. Yo sostengo que, de hecho, la conciencia de clase es la consecuencia de la organización de clase. Ya que esta última supone un arduo proceso, muy vulnerable a las perturbaciones y precario en su fundación, lo mismo sucede con la formación de la identidad de clase. Por ello, el hecho de que los trabajadores a menudo no construyan sus identidades alrededor de su posición como clase no es una evidencia de la debilidad de la teoría materialista de clase sino de lo que la teoría debería predecir.

2.6 DE VUELTA A LA ESTRUCTURA

Desde hace algún tiempo, la presunta teleología de la teoría estructural de clase ha sido considerada como su mayor debilidad. En este capítulo he intentado mostrar que es posible aceptar la mayor parte del edificio de la teoría clásica al mismo tiempo que se evitan sus conclusiones teleológicas. Se puede aceptar que los grupos laborales sufren perjuicios como consecuencia de su posición como clase; también que estos perjuicios les motivan para resistir, como insistía Marx. Pero ambos puntos pueden tomarse en cuenta sin el argumento adicional de que la resistencia necesariamente tomaría una forma organizada y colectiva. De hecho, el curso de acción más racional para los trabajadores es inclinarse por una resistencia individual debido a la matriz coste/riesgo que encuentran al organizarse colectivamente. Si esto es así, tenemos una explicación materialista para el mismo fenómeno que los culturalistas han considerado devastador para la teoría.

La implicación de mi argumento es que los marxistas clásicos se equivocaron, no por su fidelidad a una teoría estructural de clase sino por su fracaso en teorizar por completo sus implicaciones. Lo que la teoría predice realmente es la propia contingencia de la formación de clase sobre la que ha insistido la teoría cultural. Pero mientras que mi argumento comparte el abrazo de la contingencia

en la formación de clase que defienden los culturalistas, no supone un respaldo a la radical contingencia que algunos de ellos exponen. La política sigue marchando sobre canales firmemente establecidos por la estructura de clase. En primer lugar, la incertidumbre de la construcción de organizaciones de la clase trabajadora no convierte al propio poder en un asunto contingente. Simplemente reduce el peso de uno de los lados de la ecuación, el lado del trabajo. El poder de los empresarios permanece claramente en funcionamiento; de hecho se ve amplificado por el debilitamiento de la fuerza organizativa del trabajo. Por ello, no es el propio poder el que es un asunto contingente ya que descansa seguro en manos de la clase capitalista; toda la incertidumbre está en la capacidad del trabajo para levantar su contrapeso.

Aún más, incluso en el lado del trabajo, la importante contribución del trabajo cultural no significa que las identidades y la organización de clase sean puramente un asunto cultural. Permanecen limitadas por los intereses materiales de los trabajadores que, a su vez, vienen establecidos por su localización estructural. Como sostenía en la sección 2.5, ningún grado de exhortación o adoctrinamiento ideológico inducirá a que un gran número de trabajadores participen en empresas que tengan pocas posibilidades de conseguir mejorar su situación. En los casos en los que las organizaciones fracasan en cumplir esta máxima encontrarán que gradualmente van perdiendo su apoyo, empezarán a sufrir una hemorragia de miembros y entrarán en una espiral de declive. La identificación con una estrategia política o una organización de clase actúa por ello dentro de limitaciones materiales.

Hay dos factores que son especialmente importantes para lo que viene a continuación. El primero es que los desafíos a la acción colectiva no se distribuyen por igual entre las clases. Los empresarios no solo soportan costes menores, sino que en muchas situaciones están exentos de la propia necesidad de organizarse colectivamente. En el otro lado, los trabajadores se encuentran con una mayor necesidad de organizarse y con unos costes mucho mayores para hacerlo. Esto introduce un desequilibrio fundamental en la lucha entre ellos. El segundo factor es que la asimetría está construida dentro de la propia estructura de clase. No es una

característica de una determinada variedad o época del capitalismo. Es la realidad básica del sistema a la que se han enfrentado todas las innovaciones institucionales dentro del movimiento de los trabajadores durante el pasado siglo: la propia estructura de clase pone impedimentos para la formación de clase de los trabajadores.

Si la contingencia de la formación de clase puede remontarse hasta la propia estructura de clase, eso tiene importantes implicaciones a la hora de explicar la estabilidad capitalista. Recordemos que, para el marco teórico marxista así como para sus críticos, el camino hacia la inestabilidad pasa a través de la formación de clase. Para la mayoría de las explicaciones de la política moderna basadas en la clase, la ruta de salida del capitalismo –hacia el socialismo o algún otro sistema– se efectúa a través de la formación de clase. Para los teóricos de posguerra de la Nueva Izquierda, si el obstáculo para la formación de clase era esencialmente cultural, también lo era el mecanismo que explicaba la durabilidad del sistema. Si el capitalismo sobrevivía, se debía a que ciertos factores de la cultura de la clase trabajadora, o de la cultura dominante, impedían que la clase trabajadora se organizara a sí misma, lo que aseguraba de esa manera el dominio del capital. Estos hechos culturales eran por lo tanto fundamentales para explicar cómo mantenían su poder las clases dominantes y, a través de eso, también mantenían la reproducción del sistema. Pero si los obstáculos básicos para la formación de clase no son culturales sino estructurales o económicos, eso también afectará a la explicación de por qué perdura el sistema o cómo aseguran su control las clases dominantes. De este modo tenemos la posibilidad de una teoría alternativa y más materialista de la estabilidad capitalista, levantándola sobre la nueva teoría de la formación de clase. Esto es lo que exploro en el siguiente capítulo.

---

[1] Esta crítica está tan extendida que se ha convertido en una idea común en este campo. Pero para una argumentación convincente e influyente desde dos extremos del mundo, véanse Margaret Somers, «Narrativity, Narrative Identity, and Social Action: Rethinking English Working-Class Formation», Social Science History 16, 4, invierno de 1992, pp. 591-630, esp. 594-598; y Dipesh Chakrabarty,

Rethinking Working-Class History, Princeton, NJ, Princeton University Press, 1989, pp. 220-222.

[2] Adam Smith, The Wealth of Nations, Chicago, University of Chicago Press, 1977, vol. 1, cap. 8, pp. 98-99 [ed. cast.: La riqueza de las naciones, Madrid, Alianza, 2011].

[3] Para una buena perspectiva de las dinámicas de los contratos incompletos véase, Joyce Jacobsen y Gilbert Skillman, Labor Markets and Employment Relationships: A Comprehensive Approach, Oxford, Basil Blackwell, 2004, pp. 221-243.

[4] Para el clásico análisis de esta cuestión véase, Harry Braverman, Labor and Monopoly Capital: The Degradation of Work in the Twentieth Century, Nueva York, Monthly Review Press, 1974.

[5] Sobre el impacto para la salud de la inseguridad en el empleo véase, Jagdish Khubchandani y James H. Price, «Association of Job Insecurity with Health Risk Factors and Poorer Health in American Workers», Journal of Community Health 42, 2017, pp. 242-251, y Sarah Burgard, Jennie Brand y James House, «Perceived Job Insecurity and Worker Health in the United States», Social Science and Medicine 69, 5, septiembre de 2009, pp. 777-785. Para una comparación del daño relativo producido por la inseguridad en relación al desempleo véase, Tae Jun Kim y Olaf von dem Knesebeck, «Is an Insecure Job Better for Health Than Having No Job at All? A Systematic Review of Studies Investigating the Health-Related Risks of Both Job Insecurity and Unemployment», BMC Public Health 15, 2015, p. 985.

[6] Véase mi argumentación sobre los «dos universalismos» en Postcolonial Theory and the Specter of Capital, Londres, Verso, 2013, cap. 8 [ed. cast.: La teoría poscolonial y el espectro del capital, Madrid, Akal, 2021].

[7] Claus Offe y Helmut Wiesenthal, «The Two Logics of Collective Action», Political Power and Social Theory 1, 1980, pp. 67-115. Este ensayo sigue siendo el análisis fundacional sobre los dilemas de la formación de clase dentro del capitalismo.

[8] C. Offe y H. Wiesenthal, «The Two Logics of Collective Action»,

cit., pp. 185-191.

[9] Para un relato excelente sobre cómo han utilizado los trabajadores semejantes situaciones en su favor a la hora de crear organizaciones de clase véase, Howard Kimeldorf, «Worker Replacement Costs and Unionization: Origins of the U.S. Labor Movement», American Sociological Review 78, 6, 2013, pp. 1033-1062.

[10] Una de las mejores discusiones sobre este proceso sigue siendo la de Michael Hechter, Principles of Group Solidarity, Berkeley, University of California Press, 1987. Un examen reciente de como se ha alcanzado una solidaridad en diversos escenarios laborales la proporcionan Margaret Levi y John Ahlquist, In the Interest of Others: Organizations and Social Activism, Princeton, NJ, Princeton University Press, 2013.

3. Consentimiento, coerción y resignación

Los argumentos de los dos primeros capítulos nos han puesto en situación de revisar uno de los temas centrales de la teoría social contemporánea: ¿cómo sobrevive el capitalismo? El marxismo clásico afirmaba con seguridad que la propia lógica del capitalismo conduciría inexorablemente a la organización de la clase trabajadora y al derrocamiento del sistema. Entonces, ¿por qué no ha sido así? Para los teóricos críticos de la posguerra, especialmente para los primeros protagonistas del giro cultural, la teoría de clase materialista carecía de recursos para responder a esta pregunta. Esta teoría, derivada de Marx y Lenin, había asumido que el choque de intereses materiales sería suficiente para desatar una creciente espiral de conflicto político. Se basaba en la asunción de que las formas de conciencia –de autoidentificación– surgirían dentro de los trabajadores más pronto o más tarde, incluso aunque el camino fuera tortuoso. Los teóricos críticos acusaban a los marxistas clásicos de que nunca habían considerado seriamente la posibilidad de que los trabajadores tuvieran múltiples formas de conciencia –de identidades sociales que iban más allá de las de la clase– y por ello pudieran forjar lealtades que sostuvieran al sistema en vez de amenazarlo. Esto, a su vez, se consideraba una consecuencia de la relegación general de la cultura y la ideología que acompañaba al marxismo clásico. Después de todo, la «cultura» estaba «en la superestructura y por ello era incapaz de superar las contradicciones situadas en la estructura económica. De ahí se deducía que la incorporación de la clase trabajadora al capitalismo de la posguerra era algo anómalo desde el punto de vista del marxismo clásico.

Los teóricos que trataban de entender este fenómeno parecían encontrar solamente dos opciones: abandonar la teoría estructural de clase o rehacerla de manera que la cultura y la ideología fueran incorporadas a sus fundamentos. De hecho, muchos intelectuales tomaron el declive del conflicto económico como una refutación decisiva del marxismo clásico y abandonaron por completo el análisis de clase. Pero para algunas de las corrientes más influyentes de la teoría social, una alternativa más atractiva era conservar el

anclaje básico en la clase aunque elevando la cultura desde su papel subordinado a otro de fundamental importancia. En vez de tratar la ideología como una caja negra, lanzaron un programa para explicar los mecanismos por los cuales la gente era socializada aceptando sus papeles en el sistema mediante los medios de comunicación, escuelas, instituciones religiosas y demás. Varias corrientes de la teorización llegaban a una conclusión similar en líneas generales: la clave para comprender la durabilidad del capitalismo era la eficaz generación del consentimiento dentro de la clase trabajadora. Y la fuente de este consentimiento era la ideología y la cultura.

En este capítulo, doy una respuesta diferente a la cuestión de la durabilidad del capitalismo. Partiendo de los argumentos presentados en los dos primeros capítulos, sugiero que la clave no está en la ideología, sino en determinados hechos de la propia estructura de clase. La motivación para mi rechazo de los argumentos culturales es que, lejos de corregir las lagunas de la teoría estructural de clase, son realmente incompatibles con ella. Para que la ideología desempeñe el papel que le asignan, los culturalistas tienen que asumir graves y persistentes fallos cognitivos por parte de los actores sociales o bien desprenderse de hechos fundamentales sobre la clase que afirman aceptar como válidos. De ese modo no sorprende que tantos defensores del giro cultural acabaran abandonando su anclaje en la clase: el argumento del consentimiento ideológico encaja difícilmente con ella.

Mi argumentación se desarrolla en dos pasos. Primero, sugiero que en la medida en que el consentimiento activo es importante para la estabilización del capitalismo, no está basado en la cultura o la socialización, sino en la coordinación de intereses materiales. Se convence a los trabajadores para que acepten la legitimidad del sistema no por medio de la ideología, sino por la manera en que se adapta a su bienestar. Esta parte del argumento acepta el papel del consentimiento, pero ofrece un contraargumento materialista a las explicaciones predominantes. Pero en segundo lugar, propongo que aunque el consentimiento contribuya a la durabilidad del sistema, no es su fuente fundamental. El mecanismo más decisivo para la estabilidad del capitalismo es la resignación de los trabajadores ante su situación, y esa resignación se debe a las dificultades para la formación de clase que se explicaban en el capítulo 2. La miríada de

obstáculos para la acción colectiva inclina a los trabajadores a resistir como individuos, no por medio de la mutua coordinación, lo que algunas veces mejora la situación de determinados trabajadores pero hace poco para cambiar la desigualdad estructural de recursos entre las dos clases. Esto, a su vez, mantiene el dominio de la clase de los empresarios, y los trabajadores no ven otra opción que ajustar sus expectativas y estrategias a su posición de subordinados. Esto equivale a decir que no tienen más alterativa que resignarse a las realidades básicas de su situación, por lo que aceptan su posición de clase aunque no la consideren deseable ni legítima. Concluyo con una explicación de cómo la ideología todavía desempeña un papel importante en esto, pero como una consecuencia de la estabilidad capitalista, no su causa.

3.1 EL GIRO HACIA EL CONSENTIMIENTO

En 1983, en una memorable conferencia en Illinois, Stuart Hall dictó una serie de ocho conferencias sobre la evolución y contribución de los estudios culturales en la Inglaterra de la posguerra. Hall era una de las figuras centrales de la Nueva Izquierda británica, director del legendario Centro de Estudios Culturales Contemporáneos de Birmingham, y uno de los más influyentes teóricos culturales de su tiempo[1]. En su presentación inicial, describía la motivación que había detrás del giro hacia la cultura de los intelectuales británicos en la década de 1950:

Es importante entender que el concepto de cultura se propuso, no como una respuesta a grandes cuestiones teóricas, sino como una reacción a un problema y a una pregunta política muy concreta: ¿qué le pasaba a la clase trabajadora en condiciones de prosperidad económica?[2]

La pregunta real era incluso más específica que la traducción que

hacía Hall de ella: ¿por qué el intensamente combativo movimiento de los trabajadores de los años de entreguerras fue absorbido dentro del sistema con tanta facilidad? En el texto anterior, Hall parece tener los rudimentos de una respuesta; está conectada con la prosperidad material del capitalismo de la posguerra y, por ello, con las condiciones económicas. Pero él y sus colegas encontraban que esa explicación era inadecuada. Aunque los cambios económicos eran ciertamente relevantes, «también estaba perfectamente claro que las mayores transformaciones no eran tanto políticas y económicas como culturales y sociales»[3]. El desafío estaba generar una explicación de cómo conspiraban los hechos «culturales y sociales» de la sociedad moderna para atar a la clase trabajadora al sistema y así silenciar, o incluso anular, el antagonismo entre las clases.

Como relata Hall, la gente que estaba abordando esta cuestión no eran los vástagos del establishment intelectual británico. Eran las emergentes figuras de la Nueva Izquierda que llegaban a la madurez intelectual y estaban ansiosas por resolver ese interrogante como preludio para un compromiso político más efectivo[4]. Para esta generación, el marco natural para analizar la coyuntura política era el marxismo clásico, pero no tardaron en llegar a la conclusión de que ese marco estaba mal equipado para la tarea. El problema era que el marco marxista estaba ligado al modelo base-superestructura que daba muy poca capacidad de acción a los fenómenos culturales. Para los marxistas, la cultura estaba «completa e íntimamente determinada» por las relaciones económicas y por ello «dejaba muy poco margen para la capacidad de acción de las propias superestructuras»[5]. En su conferencia, Hall regresa a esto repetidamente: la convicción de que la Nueva Izquierda tendría que «lanzar un asalto al problema del carácter inadecuado del modelo base-superestructura, entendido como una sólida teoría determinista», para comprender la estabilización del capitalismo en la posguerra[6].

No fue solo la Nueva Izquierda británica la que llegó a esta conclusión. Varias de las corrientes más influyentes de la teoría social consideraron que la clave de la reproducción del capitalismo se encontraba en la ideología y la cultura. Dos de los textos más influyentes de la Escuela de Frankfurt, las obras de Max Horkheimer

y Theodor Adorno Dialéctica de la Ilustración y El hombre unidimensional de Herbert Marcuse, se centraban en los medios por los que la clase trabajadora estaba culturalmente absorbida por el capitalismo, embotando las contradicciones latentes del sistema. Los mecanismos eran diferentes, para los primeros eso se debía al funcionamiento de la «industria cultural», mientras que para Marcuse se debía a los beneficios físicos del consumo. Pero en ambos casos, el impulso se dirigía a situar la explicación en «la superestructura», como lo hubiera hecho Hall, no en la propia estructura económica.

Los intelectuales de la posguerra encontraron su punto de partida en la obra de Antonio Gramsci más que en la de cualquier otro teórico. Si explicar la estabilización del capitalismo requería un cambio analítico desde la economía a la cultura, entonces la obra de Gramsci prometía cosechar dividendos porque, como explicaba Norberto Bobbio, él era el teórico de la «superestructura» por excelencia[7]. En el centro del giro gramsciano había dos proposiciones: una, que era genérica para la escena intelectual y permitía a la Nueva Izquierda reconocer al filósofo sardo como un alma gemela, y la otra, más específica de su obra, que la dotaba de una aparente originalidad.

La primera proposición de Gramsci era que, incluso aunque Marx tuviera razón al suponer que la clase dominante sacaba sus ingresos del trabajo de grupos subordinados, eso no era suficiente para mantener su supremacía política. Para mantener el control del poder no podía apoyarse solamente en la coerción o la violencia. Eso podía ser suficiente durante breves periodos, pero a largo plazo las clases dominantes tendrían que obtener el consentimiento de otras clases para su dominio. La idea de que el poder político, incluso en una sociedad de clases, dependía de la adquisición del consentimiento de grupos subordinados se consideró como una significativa innovación del marco teórico clásico. Como exponía Hall, la emergente Nueva Izquierda estaba frustrada con el marxismo que había heredado pero todavía no estaba preparada para rechazarlo directamente. Quería conservar sus amarras en el análisis de clase, e incluso en el materialismo sobre el cual descansaba este último, pero centrándose más en el papel de la cultura. Para esta emergente cohorte de teóricos estaba bastante

claro que, al contrario de las predicciones de sus mentores, la clase trabajadora se había vuelto una voluntariosa participante en el orden social de la posguerra; no estaba siendo gobernada por la coerción sino con su propio consentimiento. Y aquí estaba Gramsci, un contemporáneo de Lenin y Rosa Luxemburg, sosteniendo la misma proposición que Hall y sus colegas estaban tratando de articular.

La priorización que hacía Gramsci del consentimiento atrajo a su obra a la Nueva Izquierda, y después a la amplia comunidad intelectual. Pero lo que le impulsó al centro del giro cultural fue su descripción de cómo se aseguraba el consentimiento. En la lectura más habitual de su obra, el medio por el que las clases dominantes obtenían el consentimiento de los grupos dominados era la cultura. Gramsci se basaba en una particular elaboración de Lenin en vísperas de la Revolución de 1905. En sus intervenciones en los debates sobre estrategia, Lenin había sostenido que en un país como Rusia, donde el proletariado industrial era solamente una minúscula minoría entre las clases trabajadoras, solo podía alcanzar el poder por medio de una alianza con el campesinado. Pero ya que los campesinos eran un grupo social diferente cuyos intereses no eran idénticos a los de la clase trabajadora, la alianza solo se podía cimentar por medio de un programa que reuniera a ambas clases en la persecución de objetivos comunes. Semejante programa atraería al campesinado a la clase trabajadora y de ese modo aseguraría la hegemonía ideológica de la clase trabajadora dentro de la alianza[8].

En este modelo, una clase aseguraba su hegemonía sobre clases afines obteniendo el consentimiento de su programa y perspectivas. Estaba dirigido a describir una relación horizontal entre las clases, tanto entre las clases explotadoras como entre las explotadas. La innovación de Gramsci era ampliarla para describir una relación vertical entre explotadores y explotados. La versión más ampliamente aceptada, y la que se convirtió en la manera convencional de entender la contribución de Gramsci, la resume muy claramente Martin Carnoy:

Para [Gramsci] ni la fuerza ni la lógica de la producción capitalista

podían explicar el consentimiento que disfrutaba la producción entre las clases subordinadas. Más bien, la explicación de este consentimiento se encontraba en el poder de la conciencia y la ideología […] La hegemonía supone el victorioso intento de la clase dominante de utilizar su liderazgo político, moral e intelectual, para establecer su visión del mundo como incluyente y universal y para dar forma a los intereses y necesidades de la clase subordinada[9].

De ese modo, la hegemonía remitía a un estado de las cosas en el que las clases dominantes podían asegurar su dominio obteniendo el consentimiento ideológico de las masas. No se trataba simplemente de que la ideología fuera el medio por el que estas últimas articulaban su subordinación al sistema sino, más bien, que era el mecanismo por el que se alcanzaba la subordinación. A través de su liderazgo moral e intelectual, la clase dominante podía ir más allá de expresar o coordinar los intereses de las clases subordinadas y podía realmente «dar forma a sus intereses y necesidades». Esta lectura de Gramsci le llevaba a invertir la relación causal entre los intereses y la ideología tal y como la entendían los marxistas clásicos. Mientras que para los materialistas la ideología era más un medio a través del cual se articulaban los intereses, esta lectura de Gramsci invertía esta relación de manera que la primera construía realmente a los segundos. Al hacerlo, situaba a la cultura en el mismo centro de una teoría de la estabilidad social.

El texto de Carnoy es significativo porque no lo presenta como su lectura del texto original. Está resumiendo lo que él considera que es una lectura ampliamente compartida del marxista sardo, una cierta clase de perspectiva de consenso relativamente incontrovertida. Como señalo a continuación, había otras interpretaciones sobre lo que suponía para Gramsci el concepto de hegemonía. Pero hay pocas dudas de que la presentación de Carnoy sintetizaba el entendimiento más compartido de la teoría: la hegemonía se basaba en el consentimiento y este se aseguraba mediante la cultura. Esta proposición llevó a un fecundo programa de investigación de las ciencias morales que se centraba en cómo funcionaban los medios de comunicación, las instituciones educativas, la religión y demás, para crear, diseminar y reproducir

las ideologías con las que los actores habían sido absorbidos por el sistema. De una manera muy real, en la década de 1980 la convicción de la Nueva Izquierda respecto al papel de la cultura en la estabilización del capitalismo se había convertido en una cierta forma de sentido común. Sin embargo, la cuestión sigue en pie: ¿la teoría es convincente?

3.2 EL CONSENTIMIENTO Y LA REALIDAD DE LA CLASE

Hay pocas dudas de que obtener el consentimiento de la clase trabajadora es importante para la estabilización del capitalismo. Al llamar la atención sobre esto y situarlo en el centro de su agenda de estudios, la Nueva Izquierda y la amplia intelectualidad sobre la que influía hicieron una importante contribución a la teoría política. Sin embargo, la cuestión no es si el consentimiento desempeña un papel en la estabilización del sistema, sino si es la causa fundamental de esa estabilización. A continuación, sugiero que no lo es y que su papel es subsidiario frente a otro mecanismo más mundano; además, sostengo que incluso aunque el consentimiento de la clase trabajadora pueda ser importante para el poder de la clase dominante, esta clase no lo adquiere por medio de la persuasión ideológica, el liderazgo moral e intelectual y demás, sino por su capacidad para alinear los intereses de las clases subordinadas con los suyos propios. En resumen, yo desarrollo una explicación de la estabilidad capitalista que reconstruye la hegemonía sobre criterios materialistas y degrada el lugar del consentimiento –incluso reconstruido en su forma materialista– a un papel secundario. Finalmente, sugiero que en la medida en que la ideología sí desempeña un papel, lo hace como una reacción a la estabilización del sistema y no como su fuente. La ideología es el medio por el cual los actores responden a su posición en la estructura, no el factor que les ata a ella.

Para ordenar nuestro razonamiento primero es importante tener claro lo que pretende expresar el concepto de consentimiento. En

todas sus acepciones indica que un actor ha dado su asentimiento a un determinado estado de las cosas. Consentir algo es señalar que lo aceptas voluntariamente. Pero esta aceptación puede ser de dos clases:

– Consentimiento activo: el que considera la situación intrínsecamente deseable y por ello legítima.

– Consentimiento pasivo: el que considera la situación lamentable pero inevitable.

El primero es una entusiasta aceptación, el segundo una aceptación a regañadientes. Por ello, cuando acepto una sustancial mejora de la compensación monetaria que recibo por mi trabajo, estoy ofreciendo un consentimiento activo. Es un estado de las cosas que considero intrínsecamente deseable y por ello legítimo. Pero si se me pide que acepte un recorte salarial porque mi empresario está sufriendo una caída de ingresos, es probable que ofrezca solamente un consentimiento pasivo porque, siendo igual todo lo demás, es un estado de las cosas que evitaría. Lo acepto bajo presión, porque la alternativa parece todavía más insoportable.

En la literatura sobre la dominación de clase, cuando se despliega el concepto para describir la orientación de grupos subordinados, lo que pretende expresar es un consentimiento activo. La idea es que a través de su incorporación ideológica o cultural, la clase trabajadora llega a considerar que el orden social es legítimo y, de alguna manera, deseable. Consiente su dominio no porque sienta que no tiene otra opción, sino porque su subjetividad está modelada por la influencia ideológica de la clase dominante. Esto es lo que quiere decir Carnoy cuando sugiere que «no es la fuerza ni la lógica de la producción capitalista» lo que está detrás del consentimiento de la clase trabajadora, sino «el poder de […] la ideología». En nuestra locución, Carnoy está trazando un contraste entre el consentimiento activo y pasivo y diciendo bastante enfáticamente que el primero es el que sostiene la hegemonía de la clase dominante sobre los grupos trabajadores[10].

Ahora bien, el argumento del consentimiento activo se enfrenta a algunos desafíos abrumadores. El más fundamental es que no es fácil conciliarlo con la descripción de la estructura de clase que respaldan casi todos los teóricos de la hegemonía. Recordemos que la estabilidad capitalista es enigmática debido a las realidades de su subyacente estructura. Para la Nueva Izquierda, los gramscianos, la Escuela de Frankfurt y la mayoría de los demás teóricos críticos, el enigma está provocado por su previa descripción de las dinámicas estructurales del sistema, por el hecho de que esté basado en la dominación y explotación de clase. La cuestión se plantea en términos de cómo mantiene una clase su dominio sobre otra, como reproduce su control sobre otra. Todo el proyecto del giro cultural se puso en marcha para responder a la pregunta de por qué no se estaba produciendo un conflicto social. Pero la razón de que la ausencia de conflicto sea algo anómalo es que se considera que el sistema descansa en procesos que debían incitar a la clase trabajadora a pasar a la acción. Por ello, incluso plantear la pregunta significa que has aceptado la clásica explicación marxista de la estructura de clase capitalista.

Revisemos brevemente lo que implica esa explicación. En la descripción del capitalismo que aceptan todos los teóricos de la hegemonía, la estructura de clase causa ciertos daños a la clase subordinada. Estas eran las dimensiones de la relación laboral que se analizaban en el capítulo 2. En primer lugar, está la experiencia del trabajo. El empresario maximiza sus beneficios extrayendo el máximo posible de unidades de trabajo en el tiempo estipulado. Los trabajadores viven eso como una constante exigencia para acelerar e intensificar el ritmo de trabajo, una exigencia impuesta a menudo al margen de las consecuencias que tenga sobre el bienestar de los empleados. Siempre que haya trabajadores disponibles, el empresario es libre de imponer un régimen de trabajo que priorice la maximización de beneficios por encima del bienestar de sus empleados. Los trabajadores viven esto como un daño, un asalto directo a su bienestar. En segundo lugar, hay una pérdida más genérica de autonomía de la cual la subordinación al costoso ritmo de trabajo es solo una dimensión. Como ha sostenido convincentemente Elizabeth Anderson, en el capitalismo el centro de trabajo es algo similar a un gobierno privado –un cierto despotismo in situ– en el que los empresarios ejercen un amplio

abanico de poderes arbitrarios sobre sus empleados[11]. Durante la duración de la jornada, el empleado está sometido a la autoridad de su empresario en una serie de funciones básicas: dónde estar, dónde sentarse, a quién hablar, cuándo comer, cuándo ir al baño, etcétera. A través del tiempo y el espacio esto ha sido una fuente de tremendo resentimiento para la clase trabajadora y se ha manifestado no solo como una demanda de específicas libertades en el centro de trabajo sino, una y otra vez, como una genérica demanda de «respeto» o «dignidad»[12].

Aparte de las injurias e indignidades del trabajo, están los términos en que se asegura el contrato de trabajo. El principal es la profunda sensación de inseguridad que impone el trabajo asalariado. Resulta una ironía del capitalismo que mientras los trabajadores buscan empleo como un remedio para su inseguridad material, la relación salarial no acaba de eliminar esa inseguridad sino que la institucionaliza. Trabajar por un salario es afrontar la constante amenaza del despido. Desde el punto de vista del empresario, esa es la base que les permite hacer exigencias a sus empleados; sin ella, sus derechos de propiedad sobre los activos materiales tienen poca utilidad, ya que pierde la autoridad para dirigir su trabajo como exigen las condiciones del mercado. Pero desde el punto de vista del empleado, la amenaza de despido otorga al propietario un poder arbitrario sobre él –la pérdida de autonomía que se señalaba anteriormente– pero también desestabiliza gran parte de su vida fuera del centro de trabajo ya que las demás elecciones de su vida tienen que estar subordinadas a garantizar que prioriza su atractivo para un empresario actual o futuro. La pérdida de poder en el trabajo se complementa con una ansiedad general en su casa.

Finalmente está la cuestión del propio nivel salarial, otro aspecto de los términos sobre los que se asegura la relación laboral. Ya que no hay ningún mecanismo que garantice que los aumentos de productividad se vayan a traducir en salarios más altos, el trabajador percibe los llamamientos para aumentar el esfuerzo no como una exhortación sino como una amenaza. Llegan con la advertencia de que si no asume ese esfuerzo podría perder su puesto ante un rival del mercado laboral, o de que cualquier aumento venidero del salario no redundará en su beneficio. Todavía más, si resulta que su poder negociador es escaso, será fácilmente

reemplazable, o si el nivel general de organización de la clase es débil, él o ella estarán expuestos a largos periodos de estancamiento o de caída de sus niveles de vida. El carácter general del empleo se traduce en que las exigencias de mayor sacrificio son constantes, mientras que las recompensas, en términos de mejoras materiales, son muy contingentes.

Estos elementos de la relación laboral están construidos dentro de la estructura de clase. Varían en su tono e intensidad, pero no pueden ser anulados mientras la producción esté organizada con criterios capitalistas. De ello se deduce que también son factores que deben ser aceptados por los incondicionales del consenso ideológico, en la medida en que la propia cuestión que están planteando se establece con el telón de fondo de esta descripción de la estructura de clase.

Pero si se tienen en cuenta, el argumento del consentimiento tiene que explicar cómo el simple hecho de la ideología puede habituar a los trabajadores a los daños generados por la dominación de clase. Desde luego es cierto que las escuelas, instituciones religiosas, los medios de comunicación y el Estado presentan el statu quo como legítimo; que los pobres son socializados con esta visión del mundo y que las clases dominantes tratan de capitalizar su «liderazgo moral e intelectual». Pero todo esto es una descripción del esfuerzo de adoctrinamiento. No predice, ni puede hacerlo, el grado en que ese adoctrinamiento tiene éxito. Ese resultado –el grado en que queda internalizada la ideología– depende de factores independientes del esfuerzo adoctrinador. Estará en función de las propias disposiciones de los trabajadores, de sus facultades críticas y de la presencia de otras prácticas ideológicas compensatorias; por encima de todo, dependerá de la experiencia real que tengan los trabajadores de su situación de clase y de si esa experiencia confirma o socava el enmarcado ideológico del sistema como legítimo y deseable.

Como actores inteligentes y con capacidad de razonar, no se puede asumir que los trabajadores internalicen pasivamente la visión del mundo expresada por las instituciones dominantes. Lo cierto es que los actores son «interpelados» de alguna manera por la ideología dominante, como lo describía Louis Althusser[13]. Su subjetividad se adquiere, por lo menos parcialmente, a través de los códigos

diseminados por las instituciones dominantes, y esto fomenta que vean el mundo de una determinada manera. Pero ninguna teoría de la reproducción ideológica puede detenerse en ese punto, como sucede con el planteamiento bastante funcionalista de Althusser. También está la cuestión de la experiencia real de la gente sobre su estatus como trabajadores, una experiencia que puede reforzar o socavar las afirmaciones de legitimidad propagadas por la ideología. Para los culturalistas el desafío está en explicar cómo puede ser que unos trabajadores que sufren los daños e indignidades que acompañan a la relación laboral descritos anteriormente, estén dispuestos a abrazarlos activamente solo por la ideología, a considerarlos legítimos simplemente porque se les ha dicho que lo son. Los culturalistas están en la embarazosa posición de afirmar implícitamente que mientras que ellos pueden discernir el carácter explotador –y por lo tanto injusto– de las relaciones laborales, los actores que de hecho están siendo explotados, que están sufriendo la brutalidad de sus hechos, no son capaces de hacerlo.

Nada de esto supone negar la relevancia del consentimiento popular como un elemento que contribuye a la estabilidad social. Hay pocas dudas de que el consentimiento activo de los trabajadores contribuye en cierta medida a la construcción de la hegemonía. Lo que resulta dudoso es que el consentimiento pueda explicarse sobre la base de su socialización, que abracen su lugar dentro de la estructura de clase porque la ideología dominante les dice que lo hagan. Una explicación más convincente tendría que respetar sus capacidades básicas como agentes conscientes, como personas conscientes de su situación y de las consecuencias que tiene para su bienestar. Es evidente que si el teórico reconoce que determinadas prácticas son opresivas para algún grupo social, debería conceder que los miembros de ese grupo puedan ser capaces de juzgarlas del mismo modo.

3.3 LAS BASES MATERIALES DEL CONSENTIMIENTO

¿Cómo podemos entender el consentimiento que otorgan los trabajadores a su lugar en la estructura si admitimos que son conscientes de los daños que les produce? En una serie de importantes intervenciones, Adam Przeworski ofrecía una teoría basada en una lectura de Gramsci profundamente diferente a la de los culturalistas[14]. Él estaba de acuerdo en que la premisa de la estabilización el capitalismo descansa sustancialmente en la capacidad de la clase dominante para obtener el consentimiento activo de los grupos subordinados. Pero rechazaba la idea de que el consentimiento activo pudiera basarse solamente, o incluso principalmente, en la ideología. También rechazaba categóricamente la idea de que Gramsci mantuviera semejante explicación. Como explicaba, las lecturas culturalistas «hacen que el pensamiento de Gramsci sea intelectualmente trivial y políticamente mal encaminado» ya que tratan a los trabajadores como ingenuos. Pero igualmente, estas lecturas «no se sostienen con los textos»[15]. Przeworski mantenía que, para el teórico italiano, el consentimiento se articulaba a través de una ideología, pero nunca se basaba en ella. Su fundamento era siempre y en todas las ocasiones, económico[16].

Sobre la base de su lectura alternativa, Przeworski ofrece una explicación más materialista del consentimiento. Los trabajadores solamente aceptan su explotación cuando –y si– son capaces de experimentar ganancias reales con ella. La esencia de la cuestión se encuentra en las incertidumbres de la relación salarial. Los trabajadores, como se señalaba en la sección 2.4, buscan el empleo asalariado para reducir la inseguridad material creada por su posición de clase. Pero la ironía es que, una vez que lo encuentran, no elimina esa inseguridad sino que la institucionaliza. Debido a su control de los medios de producción, todas las cuestiones relativas al salario, ritmo de trabajo, duración del empleo, etcétera, están en manos del empresario y sujetas a sus prioridades. Así, las diversas dimensiones del bienestar de los trabajadores quedan sustancialmente fuera de su control y sometidas a una arbitraria autoridad que hace que su futuro sea fundamentalmente incierto.

Przeworski sugiere que los capitalistas pueden adquirir el consentimiento activo de la mano de obra cuando aceptan reducir la miríada de inseguridades de la relación laboral. Se someten a un

acuerdo vinculante: a cambio de un cierto nivel de esfuerzo y cooperación en el trabajo se comprometen a que una determinada proporción de sus beneficios aumente constantemente la remuneración de los trabajadores. En el argumento de Przeworski, el énfasis se pone en los salarios: los trabajadores ofrecen su consentimiento cuando tienen garantías de que su esfuerzo se traducirá en una subida de los salarios[17]. Pero ese énfasis en los salarios puede trasladarse a una proposición más general: los trabajadores ofrecen su consentimiento cuando pueden obligar a los capitalistas a utilizar una parte de los beneficios para generar futuras ganancias para ellos en alguna combinación de salarios, condiciones de trabajo, seguridad del empleo, etcétera. Así, los trabajadores acuerdan cooperar con la condición de que los términos del intercambio se amplíen de manera que se reduzca la naturaleza arbitraria del poder del empresario sobre ellos.

Esta teoría del consentimiento sustituye a la ideología por la coordinación de intereses materiales como el mecanismo central. Przeworski no era de ninguna manera el único estudioso que rechazaba la interpretación culturalista de Gramsci[18]. Y como sostengo a continuación, tenía razón al hacerlo. Pero sus intervenciones son significativas porque no se detuvo en el análisis textual. Ofreció una teoría consistente con el «Gramsci materialista» pero mucho más elaborada en sus detalles. La ventaja que tiene es que no exige que los trabajadores sufran un constante colapso cognitivo. Ellos ofrecen su consentimiento activo porque, en situaciones de intercambio político con los capitalistas, pueden hacer efectivo un aumento constante de su bienestar económico. Lejos de ser simplemente pasivos objetos de explotación son, por lo menos parcialmente, capaces de hacer que el sistema trabaje para ellos. Esto hace que la relación laboral avance un poco hacia un juego de suma positiva que proporciona a la hegemonía de la clase dominante una base material y sostenible.

El problema del argumento de Przeworski es que, incluso si se acepta, no puede proporcionar una teoría del consentimiento en el capitalismo a lo largo del tiempo y el espacio. Esto se debe a que exige un grado considerable de acción organizada y coordinada por parte de la clase trabajadora. Presupone la existencia de organizaciones intermediarias, como sindicatos, que sirvan tanto

para organizar a la clase como para negociar los términos de empleo con los capitalistas. Aunque esto explica sin duda la estabilidad hegemónica en algunos países y en algunos periodos de la historia del capitalismo, deja fuera de su alcance gran parte de la experiencia global del capitalismo. Durante gran parte de su primera época en Europa occidental, la clase trabajadora no estuvo organizada en sindicatos y en el Sur Global nunca lo ha estado. Actualmente, incluso en los países avanzados, el grado de organización de clase es de nuevo muy desigual, lo que hace que las precondiciones institucionales del modelo de Przeworski sean un tanto endebles. Por ello, aunque sea cierto que un intercambio político coordinado entre el trabajo y el capital puede generar un orden consensuado, es como mucho un caso especial y limitado de hegemonía. El caso más general es aquel en el que los trabajadores otorgan su consentimiento sin la ayuda de organizaciones intermediarias.

De hecho, una teoría de esta clase es lo que ofrece Gramsci en sus Cuadernos de la cárcel. Mientras que el análisis de Przeworski presupone la existencia de una clase trabajadora organizada, el de Gramsci no lo hace, lo que lleva a que las dos teorías sean algo diferentes en su descripción de las bases materiales del consentimiento. En el relato de Przeworski el consentimiento está disponible cuando los trabajadores imponen sobre los capitalistas un intercambio político por medio de sus organizaciones de clase; sin embargo, como muestro a continuación, para Gramsci los capitalistas obtienen el consentimiento cuando atraen a su lado a las clases subordinadas, incluso aunque estas últimas estén desorganizadas, en virtud de su administración de las fuerzas productivas de la sociedad. Gramsci ofrece una exposición muy clara de esa teoría básica en su ensayo «The Intellectuals», pero se confirma una y otra vez a lo largo de sus manuscritos.

La explicación de Gramsci sugiere que la clase dominante es capaz de asegurar un «liderazgo político, moral e intelectual» sobre las clases subordinadas, como lo describe Carnoy. Pero este liderazgo no está basado en la ideología o en el discurso. Gramsci sostiene categóricamente que «aunque la hegemonía sea ética-política», también debe ser económica; necesariamente debe estar basada en la decisiva función ejercida por el grupo directivo en el decisivo

núcleo de la actividad económica[19]. En este proceso de asegurar el consentimiento de las masas, Gramsci describe la función de los intelectuales como «organizativa y conectiva», son los intermediarios entre la emergente clase dominante y las masas. Ellos no «dan forma a los intereses y necesidades» de los grupos subordinados, como diría Carnoy, sino que coordinan esos intereses con los de la clase dominante. Por ello, la hegemonía está basada en

el consentimiento «espontáneo» otorgado por las grandes masas de la población a la dirección general impuesta sobre la vida social por el grupo dominante; este consentimiento está causado «históricamente» por el prestigio (y consiguiente confianza) del que disfruta el grupo dominante debido a su posición y función en el mundo de la producción[20].

Podemos ver que hay un poderoso impulso hacia el consentimiento, pero no se debe a un acuerdo institucionalizado sino al prestigio del que disfruta la clase dominante; este prestigio no es una construcción cultural sino una consecuencia de su control sobre la vida económica de la sociedad.

El control de la clase dominante sobre las fuerzas productivas le permite adquirir una ventajosa posición política. Debido a que es capaz de crear una tasa elevada de crecimiento económico, también proporciona mejoras constantes del bienestar económico de sus aliados. Más concretamente, es capaz de ofrecer ganancias materiales sin tener que sacrificar sus propios intereses económicos porque su dinamismo económico cambia lo que podría ser un juego de suma cero en un juego de suma positiva. El constante aumento de la tarta económica sostiene constantes mejoras económicas para las clases trabajadoras al mismo tiempo que también asegura un permanente excedente para sus explotadores. La perspectiva real de estas ganancias –la experiencia real de su difusión– genera el «espontáneo “consentimiento” otorgado por las grandes masas» al nuevo orden. Este es el mecanismo con el que la clase dominante se asegura su hegemonía porque ahora, con su promesa de proporcionar ganancias reales,

[el] grupo dominante se está coordinando concretamente con los intereses generales de los grupos subordinados, y la vida del Estado se ve como un proceso continuo de formación y sustitución de un equilibrio inestable […] entre los intereses del grupo fundamental y de los grupos subordinados; un equilibro en el que los intereses del grupo dominante prevalecen, pero solo hasta cierto punto, es decir, sin llegar a intereses económicos estrechamente corporativos[21].

Para la clase dominante, la clave para obtener el consentimiento de las masas está en coordinar sus intereses con los de las clases trabajadoras, algo que puede hacer gracias a que su dinamismo económico crea una economía en constante expansión en la que las ganancias reales pueden experimentarse por encima de la división de clase. Debido a que ella es el actor que proporciona los bienes a las otras clases, puede asegurarse de que sus propios intereses «también se conviertan en los intereses de otros grupos subordinados»[22].

Ambas versiones del argumento –las de Gramsci y Przeworski– sitúan la hegemonía de la clase dominante en su función económica. La diferencia está en que para el segundo, la hegemonía se deriva de un intercambio político entre el trabajo y el capital que presupone cierto grado de organización de la clase trabajadora. Gramsci no parte de semejante presunción, lo que hace que su teoría sea más general. Y esto es algo intencional. Bastante explícitamente busca basar su explicación en lo que entiende como la sociología histórica de Marx, cuya expresión más clara –para él y para los marxistas más destacados de su generación– es el prefacio de 1859 a la Contribución a la crítica de la economía política. Resulta llamativo que, en los diversos momentos en los que examina el papel de la política o la cultura en la reproducción social, Gramsci primero se recuerda a sí mismo, y recuerda al lector, que cualquier teoría viable tiene que ser consistente con el marco establecido en el prefacio. Esto no sorprende, ya que lo describe como «la fuente más importante y auténtica para una reconstrucción de la filosofía de la praxis [es decir, del marxismo]»[23].

Desde luego, en el prefacio Marx estaba en su momento más ferozmente determinista. Presenta su teoría de la historia en la que el ascenso y caída de los órdenes sociales se explica por su funcionalidad para el desarrollo económico. La persistente y estudiada invocación que hace Gramsci de este texto será algo chocante para cualquiera que esté educado en las interpretaciones culturalistas de su obra. Pero para nuestros propósitos hay dos aspectos que son especialmente importantes. El primero es que está orientada hacia un nivel muy elevado de generalidad abstrayéndose de las variaciones institucionales dentro del sistema económico y centrándose en su estructura básica para desvelar sus propiedades fundamentales. Marx no está interesado en explicar variaciones dentro del capitalismo, o en cualquier sistema que le precedió, sino en los principios que rigen el sistema en sus diversas formas. En la medida en que Gramsci basa su teoría de la hegemonía en este marco teórico, también busca ignorar las especificidades institucionales del sistema. Por ello, sitúa las fuentes de la hegemonía no en el hecho contingente de las negociaciones organizadas del trabajo con el capital, sino en las características básicas del sistema, con o sin esa organización.

El segundo aspecto es que esta es la razón por la que la característica que crea la posibilidad de la hegemonía sea el dinamismo económico del sistema. En el prefacio de Marx, los órdenes sociales permanecen estables solo mientras incuban con éxito el desarrollo de las fuerzas productivas; a medida que su capacidad para potenciar el crecimiento se desvanece, a medida que las fuerzas productivas empiezan a estancarse, la estabilidad del sistema también empieza a debilitarse. Gramsci invoca un aspecto concreto del prefacio precisamente cuando aborda el problema de la hegemonía. Al explicar «las relaciones entre la estructura y la superestructura» nos recuerda que

hay dos principios que deben orientar nuestra discusión: 1. Ninguna sociedad se fija tareas para cuya realización las condiciones necesarias y suficientes o bien no existen o por lo menos no estén empezando a surgir y desarrollarse; 2. Ninguna sociedad se desploma y puede ser sustituida hasta que no haya desarrollado

todas las formas de vida que estén implícitas en sus relaciones internas[24].

En otra elaboración de la misma idea, Gramsci la describe así: «Ninguna formación social desaparece mientras las fuerzas productivas que se han desarrollado dentro de ella todavía encuentren espacio para seguir avanzando»[25]. Este pasaje sugiere que mientras la clase dominante en un orden social pueda supervisar su desarrollo económico, también puede mantener su dominio porque su control también mejora las condiciones materiales de aquellos sobre los que tiene poder. La hegemonía procede de la capacidad del sistema para distribuir ampliamente los frutos del crecimiento económico, y no de un acuerdo organizado entre el trabajo y el capital, que es el punto decisivo de la teoría de Przeworski. La agencia de clase es importante en esto ya que los intelectuales orgánicos de la clase dominante crean los canales institucionales por los que las ganancias económicas se transfieren a los grupos subordinados, y Gramsci admite que pueden fracasar en ello. Realmente, en las páginas de los Cuadernos que siguen a la explicación de los dos principios, continúa describiendo las diversas maneras en que las clases dominantes pueden fracasar en esta empresa. La cuestión es que, para Gramsci, el éxito o fracaso de la clase en este aspecto no está simplemente determinado por las contingencias de la contestación política, sino por las «leyes del desarrollo» globales como aparecen en el prefacio de Marx[26]. Las clases pueden aprovecharse del espacio abierto por las circunstancias económicas pero, una vez que empieza a cerrarse, lo mismo le pasa al espacio para su agencia.

Por lo tanto, la teoría de Gramsci alcanza a todo el sistema mientras que la de Przeworski es institucionalmente específica. Un intercambio político organizado puede profundizar la hegemonía de una clase dominante, pero no es su fuente fundamental. Lo que ambas teorías tienen en común es que el consentimiento de las clases subordinadas no está basado en el adoctrinamiento ideológico o en la cultura, sino en la promesa de un bienestar material en constante mejora. Y debido a esto, ninguna de las dos teorías tiene que depender de un colapso de las capacidades

cognitivas de los actores o de una negación del conflicto latente en la estructura de clase. Podemos entender por qué los trabajadores pueden dar razonablemente su consentimiento a su lugar en un sistema capitalista.

3.4 EL PROBLEMA CON EL CONSENTIMIENTO

La teoría de Gramsci es el relato más convincente que tenemos sobre la base material del consentimiento. Pero eso no significa que sea suficiente como explicación de la estabilidad capitalista. Hay dos problemas en concreto que destacan: el primero es si el crecimiento económico es realmente suficiente para que los trabajadores superen la percepción del daño. El segundo es si el consentimiento, incluso si está adquirido, es realmente el mecanismo central para mantener el statu quo. En lo que viene a continuación sostengo que la respuesta a ambas preguntas es negativa. Y si es así –si el consentimiento, de hecho, no puede ser la piedra angular sobre la que los capitalistas aseguran su dominio– necesitamos otra explicación sobre su durabilidad.

¿El crecimiento es suficiente para generar el consentimiento?

Recordemos que el impacto del contrato salarial sobre el bienestar de los empleados tiene un carácter multidimensional. Desde luego, está el hecho fundamental del salario y no hay duda de que los aumentos de la productividad a menudo se traducen en subidas salariales[27]. Pero eso es solamente un aspecto de la situación de clase de los trabajadores. Como se ha examinado anteriormente, su bienestar también depende de otros factores, intensidad del trabajo, condiciones de seguridad, la seguridad del contrato y demás[28]. Ahora bien, es evidente que si las ganancias se producen en una

dimensión, las otras pueden permanecer sin cambios. Por ello, la percepción del daño puede continuar entre los trabajadores incluso si el crecimiento se está traduciendo en aumentos salariales. La experiencia del trabajo puede seguir, y de hecho sigue, siendo onerosa incluso si las fuerzas productivas están avanzando como exige la teoría de Gramsci; por ello la relación laboral seguirá siendo conflictiva incluso a pesar de que estén creciendo los niveles de vida. Pero lo que es más importante es que no se trata solamente de que las mejoras en una dimensión puedan dejar inalteradas las condiciones de las demás; lo importante es que a menudo se producen a costa de intensificar los daños que se sufren en otras dimensiones. Lo que se gana en un aspecto de la relación laboral se contrarresta con el deterioro de las condiciones de los demás.

A modo de ejemplo podemos considerar la duración de la jornada. A finales del siglo XIX, los trabajadores de varios países europeos habían logrado que se estableciera por ley un límite a la semana laboral. Se trataba de una ganancia sin ambigüedades en una dimensión crítica de su bienestar, ya que la jornada quedaba finalmente regulada y se reducía desde las quince a las diez horas diarias y finalmente a la semana de cuarenta horas. También tuvo el beneficio añadido de desencadenar una oleada de innovaciones tecnológicas, ya que los empresarios tuvieron que buscar nuevas maneras de aumentar la productividad una vez que exprimir al trabajador quedaba descartado. Esto puso las bases para un aumento más rápido del salario real. Pero los empresarios respondieron al límite de cuánto tiempo podían hacer trabajar a sus empleados intensificando el ritmo al que trabajaban. En la década de 1930, varios estudios mostraban que los empleados estaban trabajando menos, pero que también lo hacían más intensamente. Las máquinas que se incorporaron, la nueva organización del trabajo y la creación de nuevas capacitaciones –todas ellas indicadores de un enorme salto de las capacidades productivas de la sociedad– llegaron acompañadas por un deterioro de la experiencia del trabajo[29].

En el mismo periodo, y debido a los mismos procesos, los trabajadores también retrocedieron ante las injerencias en su autonomía. A medida que los empresarios tenían que respetar los nuevos límites de la jornada de trabajo y traían nueva maquinaria

para evitar la disminución de la producción, tuvieron que reorganizar la división del trabajo dentro de la fábrica. Pero esto suponía un ataque generalizado a la autonomía de los trabajadores. En los distritos industriales más avanzados de Gran Bretaña y Estados Unidos, el proceso laboral en la manufactura estaba todavía esencialmente controlado por trabajadores cualificados. Introducir nueva maquinaria, establecer nuevos estándares de trabajo e implementar una nueva división del trabajo requería romper las barreras impuestas por la independencia de los trabajadores cualificados en el área de la producción. Gran parte del impulso para la organización de los trabajadores a finales del siglo XIX venía de los trabajadores cualificados y estaba motivado por un intento de defender una autonomía que se estaba erosionando rápidamente. De nuevo, una ganancia potencial en una dimensión –la salarial– se compensaba con un retroceso en otra[30].

Resulta significativo que la última gran convulsión en las relaciones laborales llegara a finales de la década de 1960, en un momento en que salarios e ingresos estaban creciendo al ritmo más rápido en décadas. En el periodo 1968-1973, Europa occidental y Estados Unidos estuvieron azotadas por una serie de huelgas masivas, las más disruptivas desde el final de la Segunda Guerra Mundial. Pero mientras que las huelgas posteriores a la guerra habían sido desencadenadas por una acumulación de demandas surgidas en condiciones de guerra, las convulsiones que se produjeron veinticinco años después fueron específicas de esa coyuntura. En Estados Unidos, estuvieron de hecho relacionadas con los aumentos de la productividad porque, aunque los salarios estaban aumentando, el mayor output sobre el que se basaban se alcanzaba con una espectacular intensificación del trabajo[31]. Las perturbadoras acciones de los trabajadores eran una dramática ilustración del principio de que las ganancias logradas en una dimensión de la relación laboral no solo pueden quedar compensadas por las pérdidas en otra, sino que podían quedar sobrepasadas por esas pérdidas. Y el que esto suceda o no depende por completo del contingente y exógenamente determinado equilibrio entre el capital y el trabajo. No puede predecirse solamente en base al crecimiento económico, como exigiría la teoría de Gramsci.

Ahora bien, esto no es negar la conexión entre el dinamismo económico y el consentimiento de los trabajadores. Hay pocas dudas de que, manteniendo igual todo lo demás, es más fácil alcanzar la paz industrial en una economía dinámica que en una estancada. Pero incluso en esas condiciones, la generación de consentimiento tiene un alcance desigual y siempre es muy precaria. Está bajo constante presión, siempre en peligro de quedar socavada por los aspectos de la relación laboral que continúan haciendo daño, incluso ese daño puede intensificarse como parte del mismo proceso que desarrolla las fuerzas productivas. Lo que podemos suponer de manera fiable es que la incidencia del consentimiento entre las clases trabajadoras es mayor en condiciones de crecimiento, pero el que se vuelva la orientación dominante es una tarea mucho más difícil.

¿La estabilidad depende de todos modos del consentimiento?

Un segundo problema, más fundamental, del argumento gramsciano es que incluso si una economía en crecimiento fuera suficiente para obtener el consentimiento, no está claro que esa sea la fuente fundamental de la estabilidad capitalista. La prueba más simple del argumento del consentimiento es preguntar: ¿qué pasa cuando faltan las condiciones que lo sustentan? El argumento de Gramsci descansa en la proposición de que las clases dominantes pueden asegurarse el consentimiento de las clases trabajadoras siempre que puedan proporcionar aumentos de los niveles de vida. ¿Pero qué pasa cuando esos aumentos no están a la vista? ¿Qué pasa cuando el capitalismo cae en un periodo de estancamiento de las expectativas de vida de la clase trabajadora? Semejante situación debería tener un impacto directo sobre la adquisición del consentimiento que, a su vez, debería socavar el statu quo político.

Esto es más o menos lo que parecían creer Gramsci y la mayoría de sus contemporáneos. Cuando el capitalismo perdía su dinamismo y se ralentizaba el crecimiento del excedente social, se esperaba que

aumentara el conflicto sobre la distribución de los ingresos. La clase dominante no podría coordinar sus propios intereses con los de las clases subordinadas porque no podría mostrar que todo el mundo se beneficiaba de su dominación económica. Lo que en una economía saludable era un juego de suma positiva entre las clases adquiría un carácter negativo. Esto llevaría finalmente a una ruptura del consentimiento y eso, a su vez, desestabilizaría el sistema. En estas condiciones, los capitalistas no tendrían otra opción que depender cada vez más de la coerción para mantener su dominio. Ya fuera en el lugar de trabajo o en la sociedad en general, la fuerza pasaría a reemplazar a la persuasión como la base del dominio de clase.

Por ello, Gramsci describe el dominio político como «hegemonía respaldada por la armadura de la coerción»[32]. Más detalladamente, cuando la hegemonía se rompía, el control ideológico de las clases dominantes sobre los grupos subordinados empezaba a romperse. El punto importante es que en su teoría, el espacio político abierto por el final del consentimiento se rellena con la coerción:

Si la clase dominante ha perdido su consenso, es decir, ya no «lidera» sino que solo «domina» ejerciendo solo la fuerza coercitiva, eso significa precisamente que las grandes masas se han desprendido de sus ideologías tradicionales y ya no creen lo que solían creer anteriormente[33].

¿Pero por qué debería ser la coerción la reacción a la disolución del consentimiento? La respuesta, de nuevo, procedía del prefacio de 1859 de Marx. La erosión del consentimiento es una respuesta al comienzo del estancamiento económico, y este último es una señal de que la clase dominante ha dejado de desempeñar su papel progresivo. En estas condiciones se espera que una clase emergente, que promete un nuevo sistema económico, haga su intento de hacerse con el poder. Se supone que su dinamismo económico la permite confeccionar un bloque de clases que, después de tomar el poder, debería supervisar una nueva era de crecimiento económico que obtendría el consentimiento «espontáneo» de las masas. En

resumen, la erosión del consentimiento es el heraldo de una crisis sistémica y, con ella, de una era revolucionaria. Al perder su control sobre las masas, la clase dominante tiene que repeler el inevitable desafío a su dominio recurriendo a la coerción. La pérdida del primero se compensa con su recurso a la segunda.

Pero lo que Gramsci nunca consideró adecuadamente fue la pregunta de qué pasa si se erosiona el consentimiento pero el esperado desafío a la clase dominante no se materializa. ¿Qué pasa si continua el estancamiento pero las clases subordinadas, que se espera que confluyan en una coalición revolucionaria, permanecen sometidas o incapaces de cohesionarse como una fuerza política? Sin duda Gramsci era consciente de esta posibilidad, como lo eran sus colegas en el movimiento socialista. Pero aunque fueran capaces de considerarla, creían que no podría sostenerse demasiado tiempo. Más pronto o más tarde tendría que resolverse: o bien las clases emergentes encontraban una manera de superar su parálisis, o la clase dominante consolidaría su dominio, por la fuerza si fuera necesario. Por ello, aunque reconocieran su posibilidad e incluso diseñaran un vocabulario preliminar para conceptualizarla, nunca produjeron una teoría para entender sus dinámicas[34].

Desde luego, la falta de atención a esta cuestión era algo comprensible. Después de todo, esa era una generación que consideraba que estaba en medio de la misma era revolucionaria que predecía la teoría de Marx. La pérdida de prestigio de la clase dominante había conducido a una coyuntura política en la que las clases subordinadas estaban haciendo un intento por llegar al poder, y el consentimiento estaba, de hecho, siendo desplazado por la coerción, como evidenciaba claramente el ascenso del fascismo. Sin embargo, la experiencia de la era neoliberal en el capitalismo de la posguerra ha sido muy diferente y exige una consideración más cuidadosa de la teoría. Es muy difícil entender la continua estabilidad del capitalismo sobre la base de una teoría gramsciana, por lo menos en la forma en que la hemos heredado.

El hecho más sobresaliente del capitalismo en la era neoliberal es que ha coincidido con un persistente estancamiento de los niveles de vida de las clases subordinadas. Y esto es cierto en las economías avanzadas, aunque en diverso grado y con desigual duración. En

Estados Unidos, el crecimiento de los salarios ha estado próximo a cero durante dos generaciones, y en Alemania y Gran Bretaña durante cerca de dos décadas[35]. Sin embargo, incluso a pesar de que los niveles de vida hayan empeorado y las condiciones de trabajo se hayan deteriorado, apenas ha habido agitación en las aguas políticas. Con criterios convencionales, la resistencia de la clase trabajadora se ha debilitado, incluso mientras las condiciones del empleo empeoraban. La incidencia de las huelgas en Estados Unidos descendió casi en tándem con el estancamiento de los salarios, de manera que con el ascenso de Donald Trump en 2016, no había visto un repunte significativo en tres décadas. Lo mismo sucede en Gran Bretaña; el último gran estallido laboral fue a mediados de la década de 1980 y acabó en una derrota de la que los sindicatos no se han recuperado.

Incluso el estancamiento de los niveles de vida no ha desencadenado la clase de movilización laboral que los teóricos de la hegemonía podían haber pronosticado. Pero como muestran muchos indicadores, aunque los trabajadores no se hayan movilizado, el grado de consentimiento activo del orden social ha continuado descendiendo. En la medida en que las encuestas sobre la opinión pública son un marcador fiable, las clases trabajadoras están profundamente insatisfechas con el statu quo y, particularmente, con la creciente brecha entre los propietarios de activos y la población general. Entonces, ¿cómo podemos explicar la continua estabilidad del sistema si las condiciones que generan su principal pilar –el consentimiento de la clase trabajadora– se han debilitado significativamente? Según el propio relato de Gramsci, la erosión del consentimiento debería haber desembocado en la inestabilidad política[36]. ¿Podemos suponer que el consentimiento de las masas no es el fundamento sobre el que descansa el gobierno de la clase dominante?

3.5 DESDE EL CONSENTIMIENTO A LA RESIGNACIÓN

Como hemos visto, hay dos razones que permiten cuestionar el

argumento de la hegemonía cultural: la primera, por su suposición de que una mejora en una dimensión de la experiencia de la clase trabajadora puede neutralizar la percepción del daño en otras dimensiones; en segundo lugar, por su negativa a aceptar la posibilidad de que el consentimiento pueda disminuir sustancialmente sin que el sistema entre en crisis. Juntos, estos dos factores arrojan serias dudas sobre el propio argumento, incluso en su versión materialista. Una teoría de la estabilidad del capitalismo no puede tomar el consentimiento como la piedra angular sobre la que descansa.

Una explicación más plausible de la estabilidad política del capitalismo no se encuentra en que la clase trabajadora abrace su situación, sino en que se resigne a ella, es decir, en que los trabajadores acepten su posición en la estructura de clase porque no ven otra opción viable. El consentimiento sería decisivo como el pilar de la estabilidad política si, en todo momento, los trabajadores tuvieran una opción de salida viable. Si tuvieran la libertad de abandonar el capitalismo, obtener su consentimiento al sistema actual sería el único mecanismo fiable para mantenerlo. Hay dos maneras que podrían elegir para salir del sistema. La primera sería si tuvieran la capacidad de abandonar el mercado de trabajo. Si cada empleado pudiera elegir libremente entre trabajar y no trabajar, los contratos de empleo tendrían que cambiarse para reflejar mejor sus intereses en vez de favorecer los de sus empresarios. Esto, a su vez, permitiría que si eligieran trabajar sería porque querían hacerlo, no porque tuvieran que hacerlo. Pero como he sostenido en el capítulo 1, el incentivo real para trabajar procede del hecho de que los trabajadores realmente no tienen la opción de elegir no hacerlo. Participan en el trabajo asalariado no porque lo consideren una relación social intrínsecamente deseable sino porque su situación estructural les obliga a vender su fuerza de trabajo.

La segunda manera que podrían elegir sería por medio de la ruta prevista por Marx y sus primeros seguidores: cambiar el sistema a través de la acción colectiva. Pero como sostenía en el capítulo 2, este argumento subestima drásticamente los obstáculos para la formación de clase. El capitalismo no solo distribuye desigualmente los activos productivos sino que, en consecuencia, también genera una desigual distribución de las capacidades de clase. En el centro

de la asimetría está el hecho de que los trabajadores tienen que organizarse para favorecer sus intereses, mientras que los capitalistas pueden normalmente favorecer los suyos sin tener que coordinarse con sus colegas. Desde luego, esto deja a los trabajadores todas las cargas normales de la acción colectiva, unas cargas que los primeros marxistas nunca teorizaron adecuadamente. Y, por el otro lado, sus rivales de clase están exentos de esa responsabilidad, ya que el capitalista normal puede proteger sus intereses frente a sus empleados sin tener que organizarse con otros capitalistas. Pero igualmente, ya que no tiene que gastar sus recursos en forjar organizaciones de clase, el capitalista tiene libertad para emplearlos en prevenir, o romper, las organizaciones creadas por sus empleados, si es que llegan a confeccionarlas.

Así que en la competición política los trabajadores están en desventaja a dos niveles diferentes: encuentran mayores obstáculos para la acción colectiva, ceteris paribus y, además, tienen que defenderse de las perturbadoras estrategias de sus empresarios, lo que añade una nueva serie de dificultades. Por ello, como concluía en el capítulo 2, los trabajadores racionalmente elegirán un modo de resistencia individualizado por encima de otro colectivo, si es que se resisten en absoluto. Solamente pueden empezar a librar la lucha de clases cuando consiguen superar los obstáculos para la acción colectiva.

Es decir, en condiciones normales, los trabajadores no tienen una opción de escape viable. No pueden abandonar su localización estructural ni acabar con ella como y cuando deseen. Dan su consentimiento al capitalismo porque no ven otra manera de mantener su subsistencia. De ese modo, la clase dominante no tiene que depender del consentimiento activo de los trabajadores aunque se beneficiará de él si se produce. Una clase que consigue aumentar la incidencia del consentimiento dentro de la población trabajadora estará más afianzada en su dominio, pero esa no es la base de la reproducción del sistema. El mecanismo clave, el que permanece actuando incluso cuando el consentimiento se desmorona y el que mantiene a los trabajadores regresando a sus puestos cada día –y así reproduciendo el sistema– es lo que Marx llamó «la coerción [compulsión] sorda de las relaciones económicas».

Esto no significa que el consentimiento de la clase trabajadora no tenga un papel en la reproducción del capitalismo. Sugiere que su propagación dentro de la clase siempre es efímera porque está vinculada a condiciones que son inestables en sí mismas. En periodos de crecimiento sostenido, en los que también hay mecanismos que traducen los aumentos de la productividad en ganancias de ingresos, habrá una mayor propagación del consentimiento activo. Esto es algo parecido a lo que sucedió en las décadas inmediatamente posteriores a la Segunda Guerra Mundial, cuando el capitalismo experimentó su crecimiento más rápido y, a caballo de él, lo mismo sucedió con los ingresos de la clase trabajadora. Esta fue la era del consentimiento, si alguna vez hubo alguna. Pero con el inicio de la ralentización del crecimiento y del estancamiento salarial, que estaba en pleno apogeo en la década de 1980, el capitalismo entró en una nueva era. Se desmantelaron lentamente las instituciones que habían facilitado un intercambio político entre el trabajo y el capital, y las ganancias de la producción fueron a parar abrumadoramente a capitalistas y directivos. En este periodo no fue ni el consentimiento ni la coerción lo que mantuvo el statu quo, sino la abrumadora presión que impone la supervivencia económica sobre la población en general. Ahora hay una rica bibliografía sobre la cultura del neoliberalismo, sobre la atomización, el sentido de indefensión, la erosión de los lazos sociales, la introspección. Todo eso eran síntomas de la misma situación subyacente: la fuente de la estabilidad social había cambiado poderosamente hacia la resignación.

Por ello, un capitalismo con un elevado crecimiento tendrá un mayor grado de consentimiento dentro de la clase trabajadora que otro con un crecimiento bajo, y un capitalismo con una clase trabajadora suficientemente organizada como para realizar un intercambio político con los empresarios tendrá una mayor propensión hacia el consenso que una que esté desorganizada. Cuando falten ambos factores, la clase caerá en la resignación. Cuando la clase está organizada y se rompen las fuentes normales de consentimiento, superar el sentimiento de resignación supone que el escenario marxiano de una transición revolucionaria se vuelve una opción política. Por ello la estabilidad está gobernada por la interacción del crecimiento económico y la organización

política. El cuadro 3.1 resume los posibles resultados.

Cuadro 3.1 Resultados posibles del crecimiento económico y la organización política

Crecimiento económico	Organización de la clase trabajadora: Sí	Organización de la clase trabajadora: No
Alto	1 Consentimiento a través del intercambio político	2 Consentimiento gramsciano
Bajo	3 Desafío sistémico	4 Resignación

Cabe señalar que las cajas 1 y 2 deben interpretarse como «consentimiento que encubre a la resignación». No se trata de que el consentimiento desplace alguna vez a la resignación por completo, más bien, que aumenta su incidencia. Este argumento procede de mi observación en la sección 3.4 de que la mejora de las condiciones materiales en una dimensión de la relación laboral no puede dar por sentado que alivie los daños generados por las demás dimensiones. Esto significa que hay un nivel de resentimiento básico que albergan los trabajadores sobre su situación que surge de la propia situación de clase, y que ni el consentimiento gramsciano ni el modelo más ambicioso de Przeworski puede disolver. La fuente primordial de su participación en el trabajo asalariado sigue siendo la coerción [compulsión] sorda de las relaciones económicas. Lo que cambia es el grado en que esta compulsión actúa como un

factor motivador.

El anterior argumento sobre la estabilidad capitalista difiere del de Gramsci en que traslada la explicación desde el consentimiento a la resignación. Hay que señalar que sin duda Gramsci era consciente de este fenómeno. En los Cuadernos de la cárcel explica que las crisis algunas veces pueden evitarse cuando, a pesar de que el statu quo esté perdiendo su legitimidad, las masas «o bien han adquirido los hábitos y costumbres de los nuevos sistemas de vivir y trabajar, o continúan sometidas a una coerción a través de las necesidades elementales de su existencia»[37]. La dependencia de los «hábitos y costumbres» adquiridos por las masas debido a las mundanas «necesidades de su existencia», parece apuntar hacia lo que yo he descrito como resignación. Gramsci parece estar aludiendo a una fuente de estabilidad, en vez de consentimiento puro y duro. Pero aunque aparece en su discurso, permanece periférica dentro de su amplia sociología política. Nunca llegó a integrarse dentro de su explicación del dominio de clase.

3.6 EL LUGAR DE LA IDEOLOGÍA

Queda por preguntar cuál es el papel de la ideología, si es que tiene alguno, en el marco que he desarrollado. He sostenido que la durabilidad del capitalismo surge fundamentalmente de las presiones materiales que ejerce la estructura de clase sobre los actores sociales. Esto supone un contraste bastante claro con el marco teórico culturalista desarrollado en las décadas de la posguerra, en el que la ideología fue elevada a un papel primordial. Pero aunque yo mantengo que los culturalistas dotaban a la ideología de un papel indebidamente desorbitado, no pretendo sostener su irrelevancia. Por el contrario, la ideología tiene que estar presente en cualquier análisis materialista del capitalismo. Pero como sostengo a continuación, su localización es muy diferente a la que le asignan los culturalistas. Mientras que en este segundo marco la ideología sirve como una causa de la estabilización de la estructura, en mi argumento, es una

consecuencia de esa estabilización.

He sostenido que la fuente del consentimiento de los trabajadores, en la medida en que se produzca, no es la ideología sino la presión de sus circunstancias, las elecciones que, de hecho, tienen disponibles en virtud de su localización estructural y de las relaciones de poder en que están insertados. Ahora bien, eso no significa que la ideología sea irrelevante para el proceso de estabilización capitalista. Significa solamente que no puede ser lo que motiva a los trabajadores para que acepten su posición en la estructura. La motivación se encuentra en sus intereses materiales. Sin embargo, la ideología todavía desempeña un importante e identificable papel: un medio de racionalización. Tanto para los capitalistas como para los trabajadores, los individuos incrustados en esas localizaciones tienen que crear códigos culturales y normativos que les permitan comprender sus decisiones. Tienen que generar racionalizaciones sobre por qué aceptan las reglas del juego. Goran Therborn ha propuesto que una función primordial de la ideología es asegurar que los actores estén dotados de una subjetividad que les permita «cumplir los requisitos de los papeles que se les otorga» en la estructura, de manera que «sean capaces de desempeñarlos»[38]. Por ello, la ideología les proporciona los recursos subjetivos para llevar a cabo las estrategias que la estructura les impone.

Ahora bien, para cualquier teoría semejante hay una limitación fundamental que hay que señalar. Si bien en una teoría materialista la ideología es un medio para que los actores racionalicen su localización, sigue sujeta a la misma condición que yo imponía a la teoría culturalista: tiene que respetar las capacidades cognitivas básicas de los actores. La racionalización no puede ser una alucinación. La ideología debe ser reforzada y santificada por los hechos básicos de la situación del actor, porque si la ideología los niega, podemos esperar que perderá su atractivo para los propios actores. Por ello no puede servir como una cierta clase de «falsa conciencia», un velo que oscurece por completo el funcionamiento real de las estructuras sociales. Pero las racionalizaciones, por su naturaleza, no son completas falsedades, son maneras que aprendemos para vivir con los hechos, no una negación global de esos hechos. Por ello, interpretar la ideología como una cierta clase

de racionalización impone sobre una teoría una carga analítica muy diferente que si suponemos que simplemente es una falsa conciencia.

En el caso de la clase trabajadora, ya hemos visto que acepta las reglas de juego capitalistas no porque las considere legítimas o deseables, sino porque no ve otra opción. Es un pequeño paso predecir que la reacción ideológica de los trabajadores será naturalizar la estructura de clase. Racionalizarán las presiones que les imponen los hechos básicos de la vida, igual que las leyes de la naturaleza: algo que es desagradable y odioso pero que no puede cambiarse. Eso no significa que vean al sistema como una fuerza independiente de la acción humana; después de todo, se encuentran con él a través de la experiencia vivida en el lugar de trabajo y la autoridad legalmente sancionada del directivo/propietario. El sello de las instituciones humanas es visible en cada dimensión de la propiedad privada. Pero la implacable carga de las presiones económicas, la enorme disparidad de poder entre ellos y su empresario, y los costes prohibitivos de la acción colectiva son unos factores que se combinan para dar a las estructuras una apariencia de inmutabilidad.

Aunque la naturalización de la estructura de clase es común entre los trabajadores también encuentra eco entre los empresarios. Después de todo, igual que sus empleados ellos también están muy limitados por su localización estructural. Por ello, igual que con los trabajadores, deberíamos esperar que los capitalistas tomaran sus papeles como expresiones de profundos hechos inmutables de la sociedad humana que no son más susceptibles de manipular que los hechos biológicos. La diferencia entre ellos será que además de ver las reglas del capitalismo como leyes naturales, los capitalistas también será mucho más probable que las vean como legítimas y deseables. Una teoría materialista de clase predice que los ganadores de un sistema social percibirán sus limitaciones no simplemente vinculantes sino beneficiosas, y proyectarán las estrechas ganancias que acumulan como ganancias sociales. Esto no es cierto solamente para el capitalismo; en cualquier sistema social, se debería esperar que el grupo dominante no solo genere una ideología legitimadora, sino que la internalice más completamente que cualquier otro.

Por ello, quizá irónicamente, la clase que consiente activamente el capitalismo no es la clase trabajadora sino la clase que gobierna sobre ella. El problema de la teoría cultural no es que resalte la importancia del consentimiento sino que lo busca en la clase equivocada. Mientras que los trabajadores tenderán a considerar el sistema como inmutable e injusto, los capitalistas lo respaldarán como una expresión natural de la naturaleza humana, además de deseable. Así es como la racionalización toma formas divergentes entre las dos clases y refleja la diferencia en sus limitaciones y fortunas. En ninguno de los dos casos se trata simplemente de una falsa conciencia, sino que las racionalizaciones de los actores reflejan en gran medida su situación real. Así que el contenido también cambia de acuerdo con la experiencia de cada parte. Mientras que deberíamos esperar que la reacción naturalizadora de los trabajadores se expresara como un cinismo sobre el sistema –su carácter corrupto y demás– y como una tendencia general para ser muy pesimistas sobre el cambio social, entre los capitalistas deberíamos esperar una tendencia dirigida no solo a naturalizar el capitalismo, sino a celebrar su proximidad a la naturaleza humana, para ver su propio éxito como una prueba de su ecuanimidad y advertir contra cualquier cambio de algo que tan directamente expresa profundos impulsos humanos.

De ese modo, la ideología ocupa un lugar importante en una teoría materialista de clase. Pero funciona como un efecto de las estrategias de clase de los actores, no como una causa. En esta función, se ajusta a la sentencia general de Marx de que el ser social del agente es lo que determina su conciencia y no la conciencia la que determina su ser.

3.7 EL ERROR DE LA NUEVA IZQUIERDA

Hay una profunda y permanente ironía en el programa de investigación que lanzó la Nueva Izquierda en la era de la posguerra y del que el giro cultural fue un descendiente lineal. Figuras como Stuart Hall, algunos de los filósofos de la Escuela de Frankfurt y

gramscianos culturales, consideraron que su proyecto tenía por objetivo remediar una de las lagunas más profundas del marxismo clásico: su escatológica visión del capitalismo. Para la Nueva Izquierda y sus descendientes, la supervivencia y estabilización del sistema era algo anómalo desde el punto de vista de la teoría original. Planteaban que el problema era que la teoría estaba excesivamente centrada en los factores que empujaban al sistema hacia el colapso, en detrimento de sus fuentes de estabilización. Esto era una consecuencia natural de la promoción de la estructura económica por encima de la contribución de la cultura, de la «base» por encima de la «superestructura». Para poder entender cómo sobrevivía el capitalismo, la teoría crítica tenía que fijar la atención en la función de las instituciones culturales, en el papel de la ideología, la identidad, los valores, etcétera.

Pero al dar ese paso, los teóricos de la posguerra estaban realmente internalizando la debilidad del marxismo clásico, no remediándola. Tácitamente estaban aceptando el argumento de que la estructura era el lugar de los mecanismos desestabilizadores del capitalismo, y que sus fuentes de estabilidad por ello tendrían que encontrarse fuera de la estructura. Igual que los marxistas clásicos, se negaron a aceptar la posibilidad de que la estructura de clase tuviera una lógica doble que ciertamente creaba el conflicto social, pero que también lo contenía dentro de límites manejables. La Nueva Izquierda tenía razón al acusar a los marxistas clásicos de haber prestado una insuficiente atención a las fuerzas que socavan la formación de clase y así sostienen al capitalismo a lo largo del tiempo. Pero finalmente, el programa que lanzaron tuvo el mismo resultado. En un aspecto importante, a pesar de su identificación como inconformistas –como teóricos que rompían con la ortodoxia– operaron dentro de las suposiciones fundacionales de la teoría que estaban criticando.

El argumento que he ofrecido en este capítulo se aleja de dos maneras del programa culturalista. En primer lugar, sugiere que la fuente real de la estabilidad capitalista es la propia estructura de clase. De esto se deduce la segunda y más significativa diferencia: que lejos de dirigirse hacia su inminente colapso, el capitalismo asegura su propia estabilidad. Esta conclusión fluye de forma natural de la premisa de que el capitalismo distribuye

desigualmente las capacidades de clase entre empleados y empresarios. Si eso es así, entonces incluso aunque genere antagonismo y conflicto entre ellos, el conflicto tenderá a resolverse a favor de los empresarios. Ya que el camino hacia la superación del capitalismo pasa por la formación de clase, y ya que las probabilidades juegan en contra de eso, se entiende que el sistema tenderá a conducir el antagonismo de clase hacia una forma que sea manejable manteniendo su intensidad dentro de un margen aceptable, de ese modo manteniendo también estable la reproducción del sistema. Esto es algo que va incorporado a la propia estructura, no es el producto de la agencia cultural de los grupos dominantes. Por ello, la Nueva Izquierda tenía razón al pensar que los marxistas clásicos no habían teorizado adecuadamente las fuentes de estabilidad del capitalismo. Pero el problema era que la tradición clásica no había desarrollado las implicaciones de su propia teoría. Al fracasar en reconocer esto, y por ello buscar la resolución del problema en el ámbito cultural, los teóricos de la posguerra no solo se vieron arrastrados hacia un dudoso camino intelectual, sino que perdieron la oportunidad de desarrollar el mismo programa de investigación al que habían profesado fidelidad.

---

[1] Las conferencias se publicaron recientemente como Stuart Hall, Cultural Studies 1983: A Theoretical History, Durham, NC, Duke University Press, 2016. [ed. cast.: Estudios culturales. Una historia teorética, Buenos Aires, Paidós, 2017].

[2] Ibid., p. 5, énfasis en el original.

[3] Ibid., p. 7.

[4] Ibid., pp. 7-8.

[5] Ibid., p. 22.

[6] Ibid., p. 24. Véanse también las páginas 21-23 para su completa descripción del desafío.

[7] Noberto Bobbio, «Gramsci and the Conception of Civil Society»,

en Chantal Mouffe (ed.), Gramsci and Marxist Theory, Londres, Routledge, 1979, pp. 21-47.

[8] Véase la discusión, con referencias, en el innovador estudio de Perry Anderson, «The Antinomies of Antonio Gramsci», New Left Review 100, 1977, pp. 5-77.

[9] Martin Carnoy, The State and Political Theory, Princeton, NJ, Princeton University Press, 1985, pp. 69, 70, énfasis añadido.

[10] Para ver la polaridad básica entre coerción y consentimiento en la teoría marxista véase, John Hoffman, The Gramscian Challenge: Coercion and Consent in Marxist Political Theory, Londres, Basil Blackwell, 1984.

[11] Elizabeth Anderson, Private Government: How Employers Rule Our Lives (and Why We Don't Talk About It), Princeton, NJ, Princeton University Press, 2017.

[12] Algunas obras importantes sobre la importancia de estas quejas se examinan en Richard Hyman, Strikes, 4.a ed., Londres, Macmillan, 1989, caps. 4-5.

[13] Louis Althusser, «Ideology and the Ideological State Apparatuses», en Lenin and Philosophy and Other Essays, Nueva York, Monthly Review Press, 1972, pp. 23-71.

[14] Véanse los ensayos en Adam Przeworski, Capitalism and Social Democracy, Cambridge, Cambridge University Press, 1985, esp. cap. 4.

[15] Ibid., p. 135.

[16] Ibid., pp. 136-137.

[17] Ibid., pp. 145-148.

[18] Para algunos ejemplos importantes de esta tendencia alternativa véanse, Joseph Femia, Gramsci's Political Theory, Clarendon, UK, Oxford University Press, 1981; Peter Ghosh, «Gramscian Hegemony: An Absolute Historicist Approach», History of European Ideas 27, 2001, pp. 1-43, y Michael Burawoy, «For a

Sociological Marxism: The Complementary Convergence of Antonio Gramsci and Karl Polanyi», Politics and Society 31, 2, junio de 2003, pp. 193-261. Un texto excelente que ha sido muy ignorado es el de Peter Gibbon, «Gramsci, Eurocommunism and the Comintern», Economy and Society 12, 3, 1983, pp. 328-366.

[19] Antonio Gramsci, Selections from the Prison Notebooks, Quentin Hoare y Quentin Nowell Smith (eds.), Nueva York, International Publishers, 1971, p. 161, énfasis añadido [ed. cast.: Cuadernos de la cárcel, edición de Antonio José Antón y Anxo Garrido, Madrid, Akal, 2023].

[20] Ibid., p. 12, énfasis añadido

[21] Ibid., p. 182.

[22] Ibid., p. 181.

[23] Ibid., p. 460; véanse también las páginas 106, 138, 162, 177.

[24] Ibid., p. 177.

[25] Ibid., p. 106. Esta es una aproximación mucho más cercana al original de Marx. El pasaje relevante en Marx es el siguiente: «Ninguna formación social perece nunca sin que todas las fuerzas productivas para las que hay espacio en ella se han desarrollado; y nuevas y superiores relaciones de producción nunca aparecen antes de que las condiciones materiales de su existencia hayan madurado en el vientre de la propia sociedad vieja. Por ello, el género humano siempre se fija solamente tareas que puede resolver, ya que mirando a la cuestión más detenidamente, siempre se encontrará que la propia tarea solo surge cuando las condiciones materiales para su solución ya existen o por lo menos están en el proceso de formación». Véase Karl Marx, prefacio de A Contribution to a Critique of Political Economy, Moscú, Ediciones Progreso, 1970 [ed. cast.: Contribución a la crítica de la economía política, ed. de Jorge Tula, Buenos Aires, Siglo XXI, 1980].

[26] Véase. A. Gramsci, Selections from the Prison Notebooks, cit., pp. 177-185. Esas páginas son probablemente las más importantes de la traducción inglesa de los Cuadernos de la cárcel.

[27] También está la posibilidad de su traducción en reducciones del tiempo de trabajo, pero eso ha resultado ser bastante raro y, si llega a suceder, exige un nivel muy elevado de organización de clase, lo que lo hace menos fiable como una fuente de consentimiento.

[28] Véanse las secciones 2.1 y 3.3.

[29] Para un excelente estudio de este tema, véanse Chris Nyland, Reduced Worktime and the Management of Production, Cambridge, Cambridge University Press, 1989, pp. 37-66.

[30] Véase Leopold Haimson y Charles Tilly (eds.), Strikes, Wars and Revolutions in an International Perspective: Strike Waves in the Late Nineteenth and Early Twentieth Centuries, Cambridge, Cambridge University Press, 1989.

[31] Véase Robert Brenner, «The Political Economy of the Rank and File Rebellion», en Aaron Brenner, Robert Brenner y Cal Winslow (eds.), Rebel Rank and File: Labor Militancy and Revolt from Below During the Long 1970s, Londres, Verso, 2010, pp. 37-76, esp. pp. 51-62.

[32] A. Gramsci, Selections from the Prison Notebooks, cit., p. 263.

[33] Ibid., pp. 275-276.

[34] Gramsci describía semejante situación como un «interregno» en el que «aparecen síntomas mórbidos». Los interregnos son estados temporales; marcan la transición de un estado a otro. La morbilidad era solo una evidencia adicional de que se había acabado el tiempo del orden existente, de que tarde o temprano, los aspirantes se unirían e instalarían un nuevo orden. Véase ibid., pp. 275-276.

[35] Para Estados Unidos, véase Economic Policy Institute, «Understanding the Historic Divergence between Productivity and the Typical Worker's Pay», Briefing Paper #406, 2015; para Alemania, Oliver Nachtwey, Germany's Hidden Crisis, Londres, Verso, 2018, caps. 3 y 4; para Gran Bretaña, Simon Mohun, «Britain: From the Golden Age to an Age of Austerity», Catalyst: A

Journal of Theory and Strategy 3, 2, 2019, pp. 65-109.

[36] Karl Marx y Frederick Engels, Collected Works, vol. 35, Capital: A Critique of Political Economy, vol. 1, Moscú, Ediciones Progreso, 1995, p. 726.

[37] A. Gramsci, Selections from the Prison Notebooks, cit., p. 299.

[38] Goran Therborn, The Ideology of Power and the Power of Ideology, Londres, Verso, 1980, p. 17 [ed. cast.: La ideología del poder y el poder de la ideología, Madrid, Siglo XXI, 1998]. Aunque el argumento de Therborn está profundamente influido por Althusser, no muestra nada de su funcionalismo.

4. Agencia, contingencia y todo eso

Los capítulos anteriores han desarrollado una teoría estructural bastante austera del capitalismo y sus procesos de clase. De muchas maneras, va en contra de la dirección que ha tomado la teoría social en los últimos tiempos, cuya norma ha sido un escepticismo básico respecto a los argumentos estructurales. Desde luego, también he tratado de generar un relato de las condiciones en las que la agencia política puede hacerse efectiva, habida cuenta de las limitaciones que afrontan los grupos subalternos. De ese modo tenemos una teoría del capitalismo en la que hay una interacción entre las fuerzas estructurales, por un lado, y la consciente intervención directa de los actores políticos por el otro. Para complicar las cosas todavía más, aunque he desarrollado este argumento sobre una base consistentemente materialista, he tratado de hacerlo mientras reconocía el papel de la cultura dentro de las dimensiones estructurales y agenciales del relato.

En este capítulo examino cómo se desenvuelve una teoría de esta clase respecto a algunas de las preocupaciones metateóricas del giro cultural. Como se explicaba en la introducción, el giro hacia la cultura vino motivado en cierta medida por el deseo de afirmar el papel de la agencia en la vida social. Muchos teóricos, de los que E. P. Thompson sería uno de los ejemplos más conocidos, consideraban que el estructuralismo de su tiempo no solo ignoraba la agencia social, sino que era incapaz de darle el reconocimiento que merecía. La intensidad y ferocidad polémica con la que Thompson presentaba sus argumentos ha dejado su marca en los debates que se produjeron a continuación. Todavía queda una constante sensación de que las teorías estructurales no pueden explicar la manera en que la gente maneja sus vidas porque esas teorías reducen a la gente a poco más que portadores de estructuras sociales. Ya que la gente se movía como robots que obedecen las órdenes del sistema, los procesos sociales parecen gobernados por «leyes» ineludibles, no por la acción humana consciente. Y, desde luego, ya que de esta forma la agencia quedaba minimizada mientras se ampliaba el determinismo de la reproducción

estructural, la teoría parecía tener pocas esperanzas de reconocer, menos aún, de explicar, el lugar de la contingencia en la interacción social. Esto, a su vez, hacía que las teorías estructurales fueran incapaces de reconocer la heterogeneidad y riqueza de la vida social. Las teorías estructurales aplanaban y homogenizaban el panorama social, mientras que el énfasis en la agencia nos permitía comprender su variabilidad.

Las preocupaciones sobre la agencia son sin duda válidas. Algunas versiones del estructuralismo han sido culpables de una cierta clase de funcionalismo que las ha llevado a ignorar las cuestiones de agencia, y también es cierto que pasan por alto la variabilidad de las estructuras sociales. Pero eso son ejemplos de una teoría pobremente desarrollada en vez de una teoría pobre. Yo sostengo que, si se entiende adecuadamente, una teoría de clase estructural no tiene que minimizar el papel de la elección consciente en la reproducción social; realmente, entender la localización estructural de la acción es una condición decisiva para apreciar el contenido de la agencia. Así que también muestro que, si está adecuadamente calibrada, una teoría estructural de clase tiene la virtud de distinguir entre esos aspectos de la vida que están, de hecho, muy limitados y por ello permanecen estables con el tiempo, y aquellos que están más allá de la influencia de la estructura de clase. En otras palabras, la virtud de la teoría estructural es que nos permite apreciar la contingencia o variabilidad cuando se produce, en vez de tratarla como una característica necesaria de toda interacción social.

4.1 UNA REPETICIÓN

El argumento desarrollado en los capítulos anteriores otorga algunas propiedades muy poderosas a la estructura de clase. Propone que una vez que la estructura está establecida –una vez que ha desplazado de hecho a sistemas económicos antediluvianos– impone un conjunto muy estricto de elecciones sobre los actores que la habitan. Por un lado, los propietarios de activos están

obligados a perseguir una estrategia de crecimiento de minimización de costes y maximización de beneficios para poder sobrevivir en el mercado; por el otro, los trabajadores se ven forzados a ofrecer sus servicios y a hacer lo que puedan para conservar sus empleos. Estas compulsiones se mantienen al margen de la cultura y geografía, como lo hacen las respuestas que provocan. Lejos de estar limitada por el universo de los significados locales, la estructura de clase funciona subordinando la cultura local a sus propias demandas. Esto tiene dos implicaciones en especial que merece la pena señalar.

En primer lugar, el argumento puede explicar por qué el capitalismo genera dinámicas económicas en general similares allí donde echa raíces. Las presiones a nivel micro generan respuestas que se suman como modelos de comportamiento en todo el sistema, evocadoramente plasmadas por Marx como las «leyes de movimiento» del capitalismo y en el lenguaje actual como «macrodinámicas». De ese modo, la teoría explica cómo la estructura de clase es responsable de generar macrodinámicas distintivamente capitalistas, comparadas con las dinámicas de los sistemas de socialismo de Estado o de anteriores sistemas precapitalistas. Desde luego, lo que son esas dinámicas todavía puede ser objeto de debate. Los economistas neoclásicos pueden no estar de acuerdo con los que trabajan sobre la tradición schumpeteriana o marxista. Pero en lo que coinciden la mayoría de los marcos económicos actuales es que, independientemente de lo que sean los modelos económicos de alcance sistémico, todos se derivan del comportamiento maximizador de beneficios de las empresas y de la defensa de los trabajadores de su bienestar material. En ese aspecto, la teoría recupera los fundamentos de una genuina política económica del capitalismo, a pesar del giro cultural.

En segundo lugar, la teoría propone que la propia estructura de clase es la que garantiza la estabilidad del capitalismo. Aquí es donde mi argumento se aleja más de los primeros marxistas y del giro cultural. Los primeros marxistas habían sido conscientes de las propiedades que favorecían la estabilidad de la estructura de clase, pero nunca las teorizaron adecuadamente. En vez de ello, se centraron en la infinidad de maneras en que la dominación de clase

genera el conflicto social, reforzando así el mensaje de El Manifiesto comunista de que el sistema tendía hacia su propia defunción. La Nueva Izquierda tomó esta conclusión como la premisa de su propio trabajo y se dirigió, equivocadamente, a la cultura como la razón de que la defunción hubiera sido evitada. Mi argumento propone que la fuente principal de estabilidad del capitalismo es la propia estructura de clase. Una vez que la fuerza de trabajo queda proletarizada, y una vez que sus miembros tienen que buscar empleo para sobrevivir, otorgan su consentimiento al sistema, no debido al poder de la ideología sino a lo que Marx llamó la «coerción [compulsión] sorda de las relaciones económicas». Esta compulsión no solo les inserta en la relación laboral, sino que les inclina a optar por estrategias negociadoras individualizadas por encima de las colectivas. Pero el mismo acto de optar por estrategias individuales acaba reproduciendo la dominación del empresario ya que, como señaló Adam Smith, en una posición de uno contra uno, el empresario tiene las de ganar. Solamente cuando se superan todos los obstáculos para la acción colectiva los trabajadores pueden resistir como clase, y eso es la excepción, no la norma. Por ello, el sistema tiende hacia la estabilidad política y no hacia la revolución.

4.2 AGENTES Y AUTÓMATAS

Un argumento de este tipo tiene asegurado activar señales de alarma. Y debería hacerlo. En los últimos tiempos, los teóricos se han vuelto bastante desconfiados sobre las teorías que hacen un énfasis tan marcado en las fuerzas estructurales. El problema fundamental lo expresa con claridad William Sewell:

Las estructuras tienden a aparecer en el discurso social científico como impermeables a la agencia humana, a existir al margen de ella, pero no obstante a determinar la forma esencial, los esfuerzos y motivadas transacciones que constituyen la superficie de la vida social. Una ciencia social atrapada en una irreflexiva metáfora de la

estructura tiende a reducir a los actores a autómatas ingeniosamente programados[1].

Hay varios ejemplos que me vienen a la cabeza y que justifican las preocupaciones de Sewell. Desde luego, el más evidente es el del funcionalismo estructural de Talcott Parson. En un modelo parsoniano, las estructuras persisten debido a su funcionalidad para el amplio sistema, y los actores son socializados en sus papeles que aceptan más o menos automáticamente. En el otro lado del espectro está el tipo de estructuralismo marxiano de Louis Althusser, donde describe a sus actores como Träger, bastante literalmente como soportes de las estructuras sociales. Ahora bien, en defensa de Althusser, su caracterización de los actores económicos como trager pretende ser una descripción de cómo aparecen en El capital. Y en cierta medida tiene razón. En el primer volumen de la gran obra de Marx, su presentación del argumento a menudo recurre a una cierta clase de lenguaje hegeliano en el que las estructuras parecen tener sus propias mentes. El ejemplo más claro se ve cuando Marx describe el capital como «autovalorizador», como si el propio capital tuviera una intencionalidad[2]. Pero aunque esto sea cierto cuando se refiere a la presentación del argumento, no lo es en cuanto a su propia estructura que es fácil de explicar en términos causales, incluso aunque Marx no consiga siempre hacerlo. Sin embargo, en el trabajo de Althusser, este defecto se proclama como una virtud y las fallas teóricas del argumento de Marx se convierten en principios explicativos. Por ello, al margen de lo que se pueda pensar sobre la sustancia de la furiosa respuesta de E. P. Thompson en Miseria de la teoría, su consternación ante el marco de Althusser es fácil de entender. Para el marxista francés, las estructuras parecen tener poderes místicos, así que hay amplios precedentes para la acusación de que las teorías estructurales entierran a la agencia social. La pregunta es ¿deben hacerlo?

La agencia es un concepto utilizado para describir una manera en que los humanos intervienen en el mundo que les rodea. Se caracteriza por el hecho de que es una intervención motivada por razones, en oposición al instinto animal o al hábito. Invocar a la agencia como el factor que se encuentra detrás de un resultado

social, es sugerir que el resultado no fue solo el producto de la intervención humana, sino de una intervención motivada por un conjunto de objetivos. Ahora bien, es bastante posible que el resultado generado no sea el pretendido; las consecuencias imprevistas son enteramente compatibles con una sólida concepción de la agencia. En esos casos, el analista se ve impulsado a explicar por qué la cadena de acontecimientos desencadenados por la intervención agencial tomó un giro diferente del que estaba previsto. Pero sea previsto o no, el reconocimiento de la agencia exige, en su esencia, que conectemos las acciones de los actores con las razones que las motivan[3].

Siendo así, una teoría estructural no tiene por qué suprimir el papel de la agencia social. El desafío se encuentra en mostrar cómo están implicadas las estructuras a la hora de generar razones para las acciones en cuestión. En otras palabras, las estructuras pueden ser causalmente relevantes, no porque conviertan a los actores en autómatas, sino porque tienen un impacto sobre el razonamiento de los actores sobre cómo intervenir en el mundo. Pueden realizar esta función porque son parte de las limitaciones que los actores deben tener en cuenta cuando se enfrentan al mundo que les rodea. Esas limitaciones hacen que sea atractivo el seguir un rumbo de acción en vez de otro debido a las consecuencias que puedan tener para los individuos incrustados dentro de la estructura. Si podemos demostrar que los actores eligen intervenir de la manera en que lo hacen debido al impacto de las estructuras –demostrando así que tienen importancia porque los actores reconocen su impacto sobre su razonamiento– eso no es suprimir su agencia. Por el contrario, es una explicación más completa sobre cómo se despliega la agencia en un mundo de limitaciones.

Consideremos ahora cómo mi relato de la estructura de clase hace evidente esto. Yo sugiero que, una vez en su lugar, la estructura de clase tiende a la estabilidad, no a la implosión. Tiende a reproducirse a sí misma. Esto sin duda suena como si estuviéramos de vuelta en el mundo parsoniano de sistemas que crean las condiciones necesarias para mantenerse a sí mismos. Pero la lógica de mi argumento es bastante diferente. La estructura no se reproduce porque convierta a los agentes en autómatas, sino porque genera buenas razones para que ellos acepten sus reglas. La

estructura de clase capitalista genera un conjunto de opciones para los trabajadores respecto a su bienestar económico. Pueden elegir entre someterse al mercado de trabajo o rechazarlo. Pero las elecciones tienen consecuencias. Los trabajadores entran en el mercado de trabajo, y se someten a la autoridad del empresario, porque consideran insensato elegir la otra opción. En un mundo parsoniano, los actores siguen su rumbo de acción o bien porque su socialización les impulsa a hacerlo o porque los requerimientos funcionales del sistema tienen el poder de sustituir al razonamiento agencial. Pero eso no es lo que sucede aquí. En el argumento que he desarrollado, los actores siguen sus estrategias incluso si su socialización les manda rechazarlas porque están valorando activamente las opciones que tienen disponibles.

Si se tratara de que los actores acceden a las demandas de la estructura porque carecen de agencia, el sistema estaría realmente expuesto al colapso. Supongamos que los empleados aceptan la autoridad del empresario porque, como autómatas, están dirigidos a hacerlo por su «programación». Siguen las reglas o hacen lo que se les dice que hagan porque ingenuamente creen lo que los grupos dominantes les cuentan sobre el mundo. Si esto fuera así, se trataría simplemente de explicarles cuál es la situación real; cómo están siendo perjudicados por su localización estructural, cómo les beneficiará el generar organizaciones para la acción colectiva o cómo prosperarían dentro de un sistema alternativo. Desde luego, esto puede llevar algún tiempo, porque toda una vida de propaganda no puede neutralizarse de la noche a la mañana. Al principio podrían mostrarse escépticos, incluso despectivos, pero con el tiempo, después de haberles explicado su situación y así permitirles adquirir una mejor percepción de los daños que están sufriendo, habríamos restaurado las condiciones para una agencia efectiva. Ahora tendrían capacidad para considerar la opción de resistirse a las demandas de las estructuras. Y ya que, supongamos, la razón de que se sometan a las estructuras no es porque hayan valorado sus opciones sino porque han internalizado los papeles que tienen asignados, hay muchas probabilidades de que ahora, habiendo aprendido la verdad, se nieguen a hacer lo que hasta ahora se esperaba que hicieran. Sería muy probable que emprendieran la resistencia organizada que se necesita para mejorar sustancialmente su situación.

Pero, de hecho, como he sostenido en el capítulo 2, los empleados prácticamente nunca acuerdan emprender la acción colectiva simplemente porque alguien les explique los daños que causa el poder del empresario. La razón por la que dudan no es porque sean autómatas, sino porque tienen una comprensión verdaderamente acertada de su vulnerabilidad económica y eso les lleva a actuar con precaución. Tenderán a priorizar las estrategias individualistas sobre las colectivas porque, incluso aunque una campaña colectiva que tenga éxito es probable que genere más beneficios que una individual, en la mayoría de las situaciones la matriz riesgo/coste asociada a la construcción de la primera es prohibitiva. En otras palabras, obedecen las reglas porque la estructura de clase genera buenas razones para que lo hagan. Se someten sabiendo lo que hacen, conscientes de los daños asociados a su situación pero recelosos del potencial para un daño mayor que supone desafiar a su empresario. Por eso la organización del trabajo es un proceso tan arduo: precisamente porque los empresarios no están siguiendo las reglas a ciegas. Por eso hace falta una gran cantidad de esfuerzo agotador para crear la cultura de resistencia, confianza y compromiso, junto a la férrea determinación que requiere en el capitalismo desafiar el poder del empresario. Por eso los trabajadores tienen una buena razón para respetar las limitaciones bajo las que tienen que subsistir.

De aquí se deducen dos importantes conclusiones. La primera es que resulta que nuestra elección no es simplemente entre teorías estructurales y voluntaristas, sino también entre dos clases de teoría estructurales: funcionalista versus causal. Cuando Sewell acusa a las teorías estructurales de suprimir la agencia humana está limitándose indebidamente a una sola de las dos variantes del análisis estructural. Sus objeciones solo tienen sentido si asumimos que todas esas teorías deben ser funcionalistas en su forma. Y realmente, si ese fuera el caso, su argumentación contra el enfoque estructural estaría justificada. Pero una vez que vemos que los relatos estructurales también pueden formularse en un lenguaje causal, las preocupaciones resultan injustificadas. Realmente, si los actores están de hecho estructuralmente limitados de manera que formulan sus estrategias para gestionar esas limitaciones, una teoría estructural no borra la agencia sino que nos ayuda a entenderla.

La segunda conclusión es que este análisis nos permite reestructurar la relación entre determinismo y agencia de una manera un tanto sorprendente. Hemos visto que la notable estabilidad del capitalismo surge del hecho de que los actores aceptan su localización en la estructura sabiendo lo que hacen, no como autómatas. Pero esto es otra manera de decir que un proceso que es bastante determinista –la constante y predecible reproducción de una relación social en el tiempo– es el producto de una agencia social plenamente activada. Todos los días los trabajadores se levantan y marchan a sus trabajos, buscan activamente empleo o maneras de ascender por la escala laboral, mientras que los empresarios buscan utilizar su trabajo, comercializar sus productos, competir contra sus rivales, etcétera. Lo hacen porque para ellos resulta lógico habida cuenta de sus limitaciones y necesidades. Y todas estas actividades de los actores requieren un enorme empuje, creatividad, imaginación y resolución, cualidades que son ingredientes esenciales de la agencia. No hay nada automático o pasivo en buscar y encontrar empleo, o en retenerlo en condiciones competitivas, tampoco en comercializar un producto y triunfar en el belicoso ámbito del mercado de productos. Y esto, a su vez, significa que un proceso estructural, que es bastante determinista en su resultado, está generado por la activa intervención de la agencia social.

Una vez que aceptamos que la estructura depende de una agencia consciente, quedamos libres de la preocupación de que, para respetar la agencia, debamos recelar por norma de los argumentos deterministas. Las teorías estructurales y deterministas son plenamente compatibles con las elecciones humanas conscientes. Y si esto es así, podemos rechazar la simplista asociación entre agencia y contingencia, virtualmente una ortodoxia en los actuales debates. La agencia puede considerarse presente en ambos tipos de procesos, determinista y contingente; donde difiere será en cómo se conectan las acciones conscientes con las condiciones de fondo. En el caso de las explicaciones deterministas, las condiciones de fondo serán parte de la explicación de la acción porque, en alguna medida, motivan al actor para que emprenda el curso de acción que estamos examinando. Pero donde esas condiciones no ejercen una influencia causal sobre su acción, podemos considerar a esta última contingente respecto a esas condiciones; son causalmente

irrelevantes para sus intervenciones, haciendo que estas últimas sean contingentes respecto a las primeras. Ambos son ejemplos de contingencia, en un caso se produce porque los agentes ven una buena razón para emprender cursos de acción estructuralmente limitados y, en el otro, porque están motivados por razones no conectadas con las estructuras. Por lo tanto, en vez de descartar el determinismo de un plumazo, estamos obligados a tratarlo como una cuestión empírica, a examinar si los resultados que estamos analizando son, de hecho, deterministas o no, puesto que sin duda muchos procesos sociales lo son. Y si decidimos que lo son, podemos analizar cómo producen las estructuras estos resultados deterministas generando las razones que inclinan a los actores a elegir el curso de acción previsto.

4.3 ¿DEMASIADA POCA CONTINGENCIA?

En esta sección exploramos más cuidadosamente la manera en que una teoría de clase puede acomodar el hecho de la contingencia social. Es bastante habitual encontrarse la acusación de que esto es precisamente lo que no puede hacer. El lenguaje en que se expresa esta crítica varía en función de la tradición teórica, pero debido a la influencia del posestructuralismo, la práctica reciente más habitual es apoyarse en el lenguaje asociado con él. Por ello, encontramos los argumentos de que las «grandes narrativas» –las teorías estructurales del cambio o la reproducción social– homogenizan ilícitamente el panorama social. Como señala Dipesh Chakrabarty, ignoran las «heterogeneidades e inconmensurabilidades» de la vida social[4]. La idea básica es que estas grandes narrativas tienden a asumir que las estructuras tienen tanto poder que no dejan espacio para la persistencia de la diferencia social, de las particularidades locales y regionales, de la variedad entre las culturas, etcétera. Todo fluye de la estructura, y no se permite que nada se desvíe de su lógica; su fuerza causal simplemente homogeniza el panorama social. En la medida en que haya alguna variación, se asume que es temporal de manera que si esperamos lo suficiente, esas recalcitrantes prácticas sociales que todavía disfrutan de alguna

independencia respecto a la fuerza gravitacional de la estructura pronto quedaran absorbidas por ella[5].

La crítica desde la heterogeneidad es un llamamiento para apreciar las contingencias de la vida social. Es una advertencia de que cualquier teoría que describa el conjunto de las instituciones sociales como determinado por una o incluso por un conglomerado de fuerzas estructurales, no es probable que sobreviva a un examen. Y las críticas están sin duda justificadas en sus exhortaciones en contra de semejantes «narrativas totalizadoras». Esto es algo evidente en sí mismo: a pesar de su propagación por el mundo, el capitalismo no ha disuelto las culturas nacionales. Aunque los teóricos a menudo se centren en la convergencia de las prácticas sociales en muchas dimensiones, sigue siendo cierto que hay diferencias reconocibles en la manera en que se organizan las economías y la amplia cultura de un país a otro y a lo largo de regiones dentro de los países. Para nosotros, la pregunta es la siguiente: ¿una teoría estructural de clase del tipo que defiendo es capaz de apreciar la persistencia de la heterogeneidad social, o debe comprometerse con una narrativa totalizadora en la que el gigante de un capitalismo globalizador se traga y homogeniza regiones y culturas enteras?

Heterogeneidad desde fuera

Considerando la historia de la teoría estructural de clase, parecería haber amplias razones para preocuparse. Si consideramos el modelo base-superestructura que ocupa un lugar central en el marxismo clásico, una interpretación bastante habitual es que las relaciones económicas pertenecen a la base y todo lo demás a la superestructura. Y ya que se dice que la base determina a la superestructura, eso equivale a afirmar que la economía determina todo lo que no es económico. Si eso es así, la contingencia social queda reducida a la irrelevancia. La base económica se entiende precisamente como ese gigante, que tanto preocupa a los críticos, que pasa por encima de todas las demás relaciones sociales y las

subsume bajo su propia lógica. No sorprende que la mayoría de las elaboraciones de la teoría en la era de la posguerra hayan luchado para reducir su ambición teórica, ya que las afirmaciones de base son evidentemente insostenibles[6].

Pero una teoría estructural de clase no tiene que ser tan inverosímil en sus afirmaciones. No tiene que comprometerse con ser una teoría «totalizadora». Recordemos la discusión en el capítulo 1 donde sostenía que la estructura de clase opera a través de la cultura pero no obstante es independiente de ella. Esto significa que, una vez que la estructura de clase queda establecida, su reproducción no peligrará por culpa de agentes que puedan fracasar en entender sus exigencias. Tendrán que interpretar lo que significa ser trabajadores o capitalistas, pero el trabajo interpretativo que se les exige es tan mínimo que tiene prácticamente asegurado el éxito. No hay ningún trabajador asalariado que no entienda lo que necesita hacer para buscar y mantener un empleo, y los capitalistas no tardan en captar lo que necesitan hacer si quieren mantenerse a flote. Y en el caso de que su socialización les impida aceptar sus exigencias, tendrán buenas razones para ajustar su posición normativa de manera que acomode su práctica mientras estén realmente incrustados en la estructura. Los trabajadores asalariados repelidos por las demandas del mercado de trabajo tendrán que ajustarse a él de alguna manera, a no ser que encuentren medios alternativos de obtener ingresos; pero en ese caso ya dejan de ser trabajadores asalariados. Así que mientras lo sean, aunque sea a regañadientes, tendrán que acomodarse a sus demandas, independientemente de lo que les diga su código normativo. Desde luego encontrarán varias maneras de resistirse a los términos de la relación laboral, pero eso será un conflicto dentro de la estructura; supone la participación en ella y su conformidad con sus reglas básicas, incluso si se esfuerzan por mejorar su situación dentro de ella. Lo mismo sucede con los capitalistas.

Puede parecer que este es un argumento a favor de que el capitalismo homogeniza la cultura circundante, como acusan los críticos poscoloniales. Mi afirmación parece ser que el capitalismo, a medida que se propaga, encuentra una inacabable variedad de culturas a las que a continuación subordina a su propia lógica. Y esto parece ser una manera de resucitar la clásica afirmación

marxiana de que la economía determina el contenido de instituciones no económicas. Pero yo estoy haciendo una afirmación menos ambiciosa: que la estructura de clase es independiente de la cultura pero no la determina. Esto exige que tenga el poder de anular algunos aspectos de la cultura circundante, pero no de todos ellos. Solo requiere que la estructura de clase transforme y subordine aquellos componentes de la orientación de significado de los actores que bloqueen o interfieran con su capacidad para participar en ella.

Consideremos de nuevo el ejemplo de un trabajador asalariado recientemente proletarizado. Ha crecido con una determinada visión del mundo, sigue ciertas prácticas religiosas, tiene sus preferencias culinarias, observa normas concretas de comportamiento con sus colegas y así sucesivamente. Eso reflejará la cultura más amplia en la que ha nacido, y esa cultura será diferente de región en región. Supongamos ahora que se ve arrojado al mercado de trabajo y forzado a buscar empleo para mantenerse. No hay nada en la teoría que he ofrecido que exija que todas sus perspectivas y su universo simbólico sean reescritos en los mismos códigos que los de un trabajador de Manchester o Detroit, como implica la idea de que la estructura de clase determina la cultura en su totalidad y al hacerlo tiende a homogenizar las culturas. Todo lo que predice es que él ajustará aquellos componentes de su cultura que interfieran con su capacidad para mantener su empleo; quizá parte de sus creencias religiosas, su rutina social, hábitos de dormir, etcétera. El resto de sus hábitos, normas y expectativas pueden permanecer inalteradas. Lo mismo sucede con el capitalista. Los únicos componentes de su universo simbólico que sentirán una presión son los que estén implicados en su capacidad para realizar un trabajo y producir un beneficio. Si elevamos la escala del ejemplo y consideramos las implicaciones para una región en conjunto, eso significa que muchas partes de su cultura general pueden no sentir ninguna presión por cambiar y podrán continuar tal y como son.

Se puede observar que esta explicación de la relación entre la estructura y la contingencia está completamente en consonancia con mi argumento en el párrafo final de la sección anterior. Ahí proponía que, si están adecuadamente conceptualizados, el

determinismo y la contingencia son ejemplos de agencia social. Donde difieren es que, en un caso la estructura genera razones para que los actores sigan acciones regulares y repetidas que se suman en pautas sociales; en el otro, la estructura no genera razones similares para la acción, haciendo así que sea difícil predecir qué clase de acción emprenderá el agente y por ello haciendo que la acción sea contingente respecto a la estructura. Así que ser un trabajador inclinará al actor en esa localización a realizar determinadas elecciones de una manera muy predecible y regular –como buscar empleo y tratar de mantenerlo– pero no generará razones igualmente convincentes en otros ámbitos, como qué creencias religiosas mantener mientras busca empleo. La estructura de clase tiene una relación determinista con el primer conjunto de acciones pero bastante contingente respecto al segundo. Pero ambas elecciones son ejemplos de agencia.

Esto sugiere, a su vez, que la imposición de relaciones capitalista puede dejar inalteradas considerables franjas de la cultura local. Muchos aspectos de la religión local continuarán como antes; las costumbres sociales que no estén implicadas en la reproducción económica seguirán en vigor; la doctrina jurídica respecto a un sinfín de prácticas seguirá igual siempre que no obstaculice la reproducción económica.

Por consiguiente, incluso mientras el capitalismo se propaga por el mundo, puede mantener una tremenda diversidad social. Podemos mantener una «gran narrativa» de largo alcance sobre la propagación del capitalismo y sus tendencias internas –sus macrodinámicas y los antagonismos sociales que desata– sin proyectar sobre él un impulso totalizador. Las naciones pueden ser totalmente capitalistas pero seguir manteniendo sustanciales diferencias culturales. También puede haber una enorme diversidad regional dentro de una nación si la formación del Estado se produjo sobre un panorama social muy heterogéneo. Resulta totalmente posible que un Estado-nación sea absorbido dentro de unas relaciones económicas capitalistas pero que mantenga numerosas culturas, rituales, instituciones políticas locales igual que esas diferencias se mantienen entre las naciones. El grado en que tendrá que cambiar la matriz política y cultural se convierte ahora en una cuestión más contingente; dependerá de la manera en que estas

instituciones interactúen e incidan con las demandas de la estructura de clase. Algunas regiones pueden sufrir una revolución en las prácticas culturales heredadas, mientras que otras solamente tendrán que hacer ajustes menores.

Esta consideración de la relación entre la estructura de clase y otras instituciones no económicas es sustancialmente menos ambiciosa que la del marxismo clásico. La idea de un conjunto más restringido de afirmaciones sobre el poder transformador de la estructura de clase fue avanzada por G. A. Cohen en su clásico trabajo sobre la teoría de la historia de Marx. Cohen contrastaba dos versiones del materialismo histórico, el tipo tradicional, ambicioso, que afirmaba un extenso dominio causal de la base económica, y otra más cautelosa que planteaba solamente que la base transforma esos aspectos de las instituciones circundantes que interfieren con ella. A esta última versión la denominaba materialismo histórico restringido[7]. La perspectiva de la estructura de clase que defiendo yo puede tomarse como una elaboración de esa teoría. Solo difiere en dos cosas.

En primer lugar, clarifica los microfundamentos de la teoría. Aunque Cohen reclamaba que la lógica económica de clase elige a las instituciones recalcitrantes, no es completamente claro en cuanto al mecanismo de selección. Pronostica que las ideas que interfieren con el desarrollo de las fuerzas productivas serán desechadas, mientras que aquellas que sean coherentes con el desarrollo en marcha serán mantenidas. Pero no explica cómo se produce esa selección. Esto está en consonancia con su idea de la explicación funcional: que es una estrategia explicativa viable incluso si no explica cómo se mantiene una relación funcional concreta entre dos fenómenos. La explicación del mecanismo contribuye a completar la explicación del fenómeno, pero no es esencial para su viabilidad. Sin embargo, el argumento que ofrezco yo sí proporciona un mecanismo: los actores de clase tratando de mantener su viabilidad económica como dicta la estructura. Desde luego esto es totalmente coherente con el argumento de Cohen, ya que él supone claramente que los actores no solo son racionales en un mínimo sentido formal, sino también sustancialmente ya que buscan mejorar su bienestar[8].

En segundo lugar, y quizá más importante, mi consideración es agnóstica en cuanto a los efectos macroeconómicos del proceso de selección. Para Cohen, los componentes de la cultura que son desechados son aquellos que impiden el crecimiento. Esta es una afirmación sobre los efectos de las ideas en la productividad económica. En su relato, los componentes de la cultura que pasan el proceso de selección se supone que son los favorables al desarrollo continuo de las fuerzas productivas, mientras que los que se quedan en el filtro son los que serían hostiles al desarrollo económico. Mi argumento basa la supervivencia de las ideas no en su efecto positivo para el desarrollo de las fuerzas productivas, sino en la viabilidad económica de actores de clase individuales. La diferencia entre los dos es que los actores pueden defender su posición económica individual sin tener un impacto positivo sobre la productividad social agregada. Realmente, lo pueden hacer a expensas de la última. En las estructuras de clase feudales, por ejemplo, los señores podían sostener su posición económica individual incluso mientras las fuerzas productivas se estancaban una por una durante décadas. Así que la selección no se hace sobre las ideas que impiden el bienestar económico social, sino el bienestar de actores individuales de clase. Y estos últimos a menudo han mantenido durante largos periodos su posición sin que haya efectos indirectos positivos[9].

Heterogeneidad desde dentro

El argumento hasta ahora ha situado la fuente de la heterogeneidad social en instituciones no económicas. Las diferencias entre regiones capitalistas surgen de la persistencia de ideas y prácticas que están fuera del alcance de la lógica económica de la estructura de clase. En otras palabras, la diversidad procede de fenómenos que son causalmente independientes de la clase. Una manera de expresar esta idea es a través del concepto de exogeneidad. Los científicos a menudo describen fenómenos que están más allá de la influencia de una dinámica causal considerándolos exógenos a esa dinámica; a la inversa, los fenómenos que están limitados o influidos de alguna

manera por esas causas se describen como endógenos. Así que, volviendo a esta nomenclatura, una fuente de diversidad en el capitalismo procede del hecho de que las fuerzas que modelan muchos fenómenos sociales son exógenas a las dinámicas de la estructura de clase. Están fuera de su alcance y, por ello, su historia es contingente respecto a su propia evolución.

Esto no supone decir que las instituciones que están fuera de la influencia de la estructura de clase no tengan una historia causal propia. Estos fenómenos –normas, instituciones políticas y preferencias estéticas– están modelados por un abanico de factores. La cuestión es que la clase no es uno de ellos. El alcance de la influencia de las estructuras económicas es por ello limitado y parte del programa de investigación del análisis de clase es estudiar las fronteras reales de esa influencia. ¿Hasta dónde llega en la instituciones políticas o ideológicas de la sociedad? ¿Qué componentes subordina a su lógica? Aquellos que queden fuera de su alcance tendrán historias causales propias. No estarán indeterminados, simplemente no están determinados por la estructura de clase. O dicho de diferente manera, no son puramente contingentes, simplemente son contingentes respecto a la estructura de clase. Por ello, habrá otras agendas de investigación que busquen explicar cómo evolucionan esas instituciones rastreando sus propias historias causales, muchas de las cuales resultarán ser independientes de las fuerzas económicas.

Esto parece sugerir que el grado de diversidad social en las sociedades capitalistas depende de cómo operan muchos factores exógenamente a la estructura de clase. Y esto implicaría que lo que es endógeno a esta última es relativamente homogéneo, que hay un grado elevado de convergencia institucional y cultural dentro de los fundamentos económicos de la sociedad. Todo lo que esté vinculado con la práctica económica tendería a gravitar hacia la misma forma, y aquellas cosas que permanezcan más allá de su alcance continuarían en su variado esplendor. Entonces podríamos esperar que en cada región, las instituciones económicas y aquellas otras que orbitan a su alrededor fueran bastante similares en su forma y contenido y, a medida que ampliamos nuestro foco para incluir instituciones que son exógenas al sistema económico, encontramos una amplia variedad de prácticas sociales que operan bajo diversas

lógicas.

Pero la propuesta es engañosa. Relegar toda la diversidad a zonas que son exógenas a la esfera económica subestima radicalmente el espacio para la diversidad dentro de la economía. ¿Cómo es posible la diversidad cuando los actores económicos afrontan la misma presión estructural para aumentar su competitividad, ya sea como vendedores de trabajo o como proveedores de mercancías?

La estructura de clase capitalista impone sobre sus participantes una presión sobre el rendimiento. Por ejemplo, en el caso de las empresas, exige que adopten estrategias de minimización de costes para competir efectivamente en el mercado. Pero cómo lo hacen no está particularmente determinado por el mercado. La organización del mercado y aquellas instituciones que le afectan directamente pueden variar enormemente. Así que, por ejemplo, puede haber una diversidad en la estructura ocupacional: una economía capitalista puede ser predominantemente agraria o industrial; puede estar dominada por los servicios o por la manufactura; la manufactura puede estar dominada por pequeñas empresas, como sucedía en Gran Bretaña en el siglo XIX, o por la industria pesada, como en Alemania desde finales del siglo XIX hasta mediados del XX. Los mercados de trabajo pueden variar a lo largo de diversas dimensiones. En países del Sur Global, se observa el enorme peso del empleo informal, mientras que en los países industriales avanzados todavía dominan formas más duraderas de contratos laborales formales; dentro del mundo avanzado, la organización del empleo formal varía tremendamente, en un extremo están los países nórdicos con un elevado nivel de sindicación y regulación y en el otro Estados Unidos, donde más del 90% del sector privado no está sindicado.

Todo esto es heterogeneidad dentro de la estructura económica. Y no es algo trivial. Señala el hecho de que el capitalismo como sistema económico puede organizarse de formas muy distintas, con combinaciones muy variables de modelos ocupacionales y productivos. Estas variaciones en su organización, a su vez, generan condiciones muy divergentes para la reproducción social y económica de sus participantes. Un capitalismo dominado por pequeñas empresas, mercados de trabajo informales y niveles muy

bajos de organización de los trabajadores planteará desafíos muy diferentes para mejorar el bienestar general que un capitalismo que albergue grandes empresas muy productivas y niveles elevados de sindicación. Mientras que en el primero se podría esperar encontrar un techo más bajo para los salarios, un alcance mayor de los criterios de la empresa y menor contribución del trabajo a los asuntos económicos y políticos, en el segundo podríamos esperar un contraste en esas mismas dimensiones: mayor alcance para las subidas salariales, mayores limitaciones a la autoridad del empresario y mayor influencia del trabajo en la esfera política.

Por ello, la duradera diversidad y heterogeneidad del capitalismo procede de dos fuentes: el abanico de fenómenos que son exógenos a la estructura de clase, y aquellos cuya variación se produce a pesar de ser endógenos. La diferencia entre los dos es que mientras los primeros son causalmente independientes de la clase, los segundos siguen de alguna manera limitados por ella. Esto significa que la variación de estos últimos se diferencia de la de los primeros en que se produce dentro de los límites establecidos por la propia estructura de clase. Se trata de un límite de compatibilidad funcional. Los fenómenos que afectan directamente a las dinámicas económicas de clase son presionados para que se adapten a sus requerimientos. Y como he sostenido en la sección anterior, la presión procede de las estrategias económicas individuales de los propios actores de clase. Pero todo lo que necesitan los actores es que las instituciones sean consistentes con sus objetivos económicos: mientras un abanico de instituciones pueda servir a ese propósito, hay espacio para la variación de su contenido. Analizo esto más detalladamente en la sección 4.5.

Considerando juntas estas dos fuentes, podemos comprender lo confundida que está la repetitiva crítica, que viene de la teoría posestructuralista pero también de otros ámbitos, de que una teoría estructural de clase –una «gran narrativa»– no puede explicar la diversidad. En realidad, la preocupación más convincente viene del otro lado. Durante las dos décadas pasadas, algunos teóricos se han preguntado si el concepto de estructura de clase tenía realmente algún tirón analítico, habida cuenta de la enorme diversidad de configuraciones institucionales compatibles con el capitalismo. Los marxistas clásicos, por ejemplo, mantuvieron la perspectiva de que

había una profunda tensión entre el imperativo capitalista de maximizar beneficios y los objetivos igualitarios del movimiento de los trabajadores. Pero la experiencia de las décadas de la posguerra parecía mostrar que las instituciones igualitarias –como las de los Estados democráticos en Europa occidental– eran bastante compatibles con el capitalismo. Si esto es así, tenemos un sistema que no solo permite la variación institucional, sino que es tan permisivo como para ser limitador solo nominalmente. Como se preguntaba Fred Block, ¿realmente tiene algún sentido conservar el concepto?[10]

4.4. ¿DEMASIADA CONTINGENCIA?

No todos los casos de diversidad suponen un desafío para una teoría estructural de clase. Yo he tratado de demostrar que, si se entiende adecuadamente, la teoría tiene una zona claramente delimitada de determinación causal. No solo puede acomodar el hecho de que muchos fenómenos están más allá de su influencia, sino que insiste en ello. Los tipos de diversidad que plantean un problema potencial son aquellos que parecen ir directamente en contra de los imperativos que, según la teoría, impulsan al sistema. Las instituciones igualitarias son potencialmente anómalas por esa razón, entendiendo por igualitarismo dos cosas: los acuerdos que reducen la desigualdad de los ingresos y la riqueza y los que reducen la desigualdad del poder. Por ello, son igualadores en un sentido muy amplio. Un sistema basado en profundas desigualdades en estos dos ejes, y que se supone que impone límites estrictos sobre el grado en que las instituciones pueden apartarse de sus imperativos básicos, debería excluir cualquier impulso significativo en esta dirección, aunque no tenga problemas en acomodar cambios en direcciones que no le afectan.

Por esta razón, la aparición de instituciones socialdemócratas en la Europa de la posguerra plantea de cierta manera un desafío para la teoría estructural de clase. En primer lugar, las instituciones construidas bajo sus auspicios mitigaron sustancialmente las

desigualdades materiales generadas por un capitalismo no regulado. Los países nórdicos, por ejemplo, parecen estar en un plano totalmente diferente a Estados Unidos, que tiene el impulso redistributivo más anémico de todos los países industriales avanzados. En una amplia gama de dimensiones, las democracias sociales nórdicas no solo disminuyeron las desigualdades económicas de un capitalismo no regulado, sino que también hicieron numerosos avances a la hora de reducir las inseguridades del mercado de trabajo asociadas con él. Y lo que es igual de importante, redujeron espectacularmente el poder unilateral de los empresarios en el centro de trabajo. Los empresarios fueron obligados a negociar con los sindicatos un abanico de decisiones sobre las que una vez tuvieron total autoridad: salarios, pensiones, horas de trabajo, contratos y despidos e incluso decisiones de inversión[11]. Estos cambios no fueron solamente algo con lo que se encontraron los capitalistas mientras buscaban maximizar los beneficios. Tampoco fueron innovaciones que impulsaron para potenciar sus intereses económicos. De hecho fueron rupturas espectaculares de la lógica económica del sistema, y su aparición exigió dirigir a los mercados capitalistas en una dirección que de otro modo nunca hubieran tomado.

En segundo lugar, los capitalismos socialdemócratas también resultaron ser muy rentables para los capitalistas. Según mostraban la mayoría de los indicadores de crecimiento, los sistemas social-democráticos funcionaron tan bien o mejor que el sistema de libre mercado de Estados Unidos. Si nos fijamos en productividad, ingresos per cápita, rentabilidad agregada, índices de participación en el mercado de trabajo, competitividad internacional y otros ámbitos más, las economías de la Europa septentrional y occidental tuvieron un éxito increíble[12], y a pesar de su ralentización en los últimos tiempos, su rendimiento todavía es comparable al de Estados Unidos. El éxito económico de esta forma de capitalismo es por lo menos parcialmente responsable de su supervivencia en el tiempo. Si la socialdemocracia hubiera sido un desastre económico no hubiera sobrevivido durante tanto tiempo. Pero sus instituciones básicas continúan disfrutando de un apoyo masivo entre la población en general, a pesar de las limitaciones de sus mecanismos redistributivos.

Si la socialdemocracia hubiera sido un fenómeno efímero, quizá como el sistema sumamente controlado de la economía estadounidense durante la guerra –que fue rápidamente desmantelado una vez finalizó el conflicto– o como las economías dirigidas al estilo soviético que apenas duraron más de medio siglo, no supondría un problema teórico para la teoría estructural de clase[13]. Realmente su corta duración sería una justificación del argumento de que el capitalismo selecciona variaciones institucionales que sean coherentes con su lógica básica. Pero el hecho de que en algunas partes de Europa su duración se esté aproximando a los cien años, de que continúe siendo bastante rentable para los empresarios, y de que su extinción no parezca eminente –aunque su debilitamiento sea innegable– plantea un desafío. ¿Qué significa decir que la estructura de clase pone límites sobre la variación institucional cuando esa variación es tan amplia como para incluir formas que parecen contradecir algunas de las tendencias más profundas del sistema?

Una respuesta sería negar simplemente la premisa de que el abanico de variaciones sea muy significativo. Esta estrategia se basaría en el hecho de que, cualquiera que pueda ser la variación institucional que veamos, o lo igualitaria que pueda ser la socialdemocracia, sigue estando lejos del «socialismo». La idea básica sería que, al prevenir que la socialdemocracia alcance los niveles de redistribución económica que podamos desear razonablemente, las limitaciones impuestas por la estructura de clase son, de hecho, significativas. Siendo así, no hay un desafío real a la teoría, ya que esta solamente predice que la estructura de clase excluye instituciones que socavan su lógica básica. Ya que sabemos que la socialdemocracia era muy rentable, y por ello no amenazaba los intereses capitalistas, y también que su impulso igualitario tenía límites reales, podemos afirmar con seguridad que la teoría queda confirmada en sus fundamentos: tenía el apoyo de la clase de los empresarios, como cualquier capitalismo debe tener, y ponía límites a lo que el trabajo podía exigir, como hace todo capitalismo.

Hay algo cierto en esta respuesta. Es cierto que la socialdemocracia excluía resultados políticos y económicos que serían muy deseables, que serían más coherentes con concepciones de la justicia ampliamente sostenidas, y que muy probablemente tendrían un

sustancial apoyo entre la población. Pero, aunque sea cierto, este argumento no puede ser suficiente para desestimar el desafío teórico. Parece algo dogmático insistir en que mientras un régimen distributivo sea «todavía capitalismo», el argumento sobre las limitaciones del sistema sigue justificado. La idea central del desafío es explicar cómo se pudieron alcanzar unos niveles de redistribución tan notables en un sistema donde la micrológica de la empresa impulsa a los propietarios a una política de contención salarial. Un crítico podría responder a la pretensión de desestimar el desafío insistiendo en que si eso es capitalismo, ¿por qué ponerle objeciones? Sin duda se queda lejos del socialismo, pero ¿por qué utilizarlo como el caso de referencia? ¿Por qué no compararlo con la barbaridad de las economías victorianas de libre mercado o con todas las depredaciones de un capitalismo no regulado del siglo XXI? Aunque la socialdemocracia parezca una menudencia comparada con el verdadero socialismo, parece un maravilloso avance comparado con las alternativas de libre mercado.

Pero hay más, un crítico podría continuar señalando que la contraposición con el socialismo es, en cualquier caso, puramente imaginaria. Aunque seamos libres para compararlo con capitalismos redistributivos, de hecho no sabemos que el ideal más ambicioso del socialismo sea siquiera alcanzable. Todavía no hemos visto ningún ejemplo. Las economías al estilo soviético alcanzaron una significativa reducción de las desigualdades pero también fracasaron en elevar los niveles de vida agregados. Lo que ganaron en igualdad lo perdieron en dinamismo económico, y esto le dio al sistema una tendencia a nivelar a la baja los niveles de vida en vez de elevarlos. Así que –continuaría el crítico– lejos de encontrarnos con un capitalismo que se queda lejos de un fin más deseable, lo que hemos visto con la socialdemocracia en su momento cumbre podría ser, de hecho, una aproximación a lo mejor que podemos llegar. Centrarse en lo que excluye es interesante pero no tiene ninguna importancia práctica.

Por ello, la mutabilidad del capitalismo no plantea un desafío a la teoría estructural de clase. Necesitamos explicar lo que se gana al insistir en los límites impuestos por la estructura de clase cuando el sistema es claramente tan maleable.

4.5 CONTINGENCIA DENTRO DE UNOS LÍMITES

La respuesta es que los efectos limitadores de la estructura de clase no solo se perciben en cómo excluyen posibilidades «socialistas»; son también decisivos en cuanto a decidir cómo y cuándo son posibles las reformas desde dentro del capitalismo. Como se exponía en los dos primeros capítulos, una consecuencia fundamental de la estructura de clase es que, al distribuir los recursos económicos entre los actores sociales también distribuye la capacidad política, lo que determina también la capacidad de los actores de clase para perseguir sus intereses y las condiciones bajo las que pueden triunfar. Esto significa que los intentos de empujar al sistema en una dirección más igualitaria, incluso cuando no hay ninguna intención de romper con el capitalismo, se enfrentarán a un conjunto de condiciones muy específicas implantadas por la propia estructura de clase, las más notables, un fuerte impulso de los empresarios por resistirse a semejantes intentos, y la necesidad por parte del trabajo de apoyarse en la acción colectiva para superar esa resistencia. Aún más, incluso cuando el trabajo consigue instalar un régimen más igualitario, su estabilidad está muy estrechamente unida a su capacidad para apuntalarlo. Y en esas situaciones en las que la relevancia política y el poder organizativo del trabajo disminuyen, podemos esperar que la estabilidad de regímenes social-democráticos se resienta. Por ello, la estructura de clase limita la variación institucional de dos maneras: estableciendo el interés de los actores respecto a cualquier reforma, e imponiendo una desigual relación de poder entre los contendientes, incluso cuando persigan unas reformas más limitadas. Al hacerlo, establece las condiciones bajo las que puede instalarse y mantenerse la socialdemocracia. Esto es otra manera de decir que la estructura de clase explica no solo lo que queda excluido, sino también el grado de variación dentro del sistema.

La clase en el ascenso de la socialdemocracia

Lo mínimo que se puede afirmar en defensa de una teoría estructural de clase es que, si es correcta, predice que cualquier cambio significativo en una dirección igualitaria provocará la resistencia de los empresarios. Esto se debe a que la redistribución igualitaria tiende a tener dos consecuencias. En primer lugar, reduce la dependencia de los trabajadores del mercado de trabajo ya que les facilita el acceso a bienes básicos considerándolos derechos ciudadanos. Así, en las democracias sociales más avanzadas, los trabajadores eran capaces de adquirir el derecho a la sanidad, vivienda, educación, cuidado de la infancia y otros servicios. Se les garantizaba el acceso a estos bienes al margen de su estatus laboral. Esto tenía la consecuencia de aumentar indirectamente su poder de negociación con el empresario porque su bienestar físico ya no dependía por completo de tener un empleo estable. Podían asumir mayores riesgos al hacer sus demandas ya que ahora estaban menos amenazados por la perspectiva de ser despedidos como represalia.

Una segunda motivación para la resistencia del empresario es que todas las democracias sociales trataban de reducir la autoridad unilateral del empresario sobre las decisiones económicas, aunque lo hicieran en diversos grados. En este aspecto había dos terrenos decisivos: las decisiones sobre salarios y sobre inversiones. Los medios con los que se reducía el poder del empresario en estos terrenos variaban, como lo hacía el grado en que se conseguía. En algunos países –los países nórdicos eran ejemplares, pero también en otros países de Europa occidental e incluso Estados Unidos– los salarios tenían que establecerse a nivel sectorial a través de la negociación entre asociaciones de empresarios y sindicatos. En otros países la negociación estaba más localizada, pero había leyes en vigor para extender los salarios acordados a nivel sectorial, un ejemplo destacado era el caso francés. Respecto a las inversiones, los mecanismos también podían ser muy diferentes: en algunos casos, como Francia, la autonomía de las inversiones estaba principalmente limitada por la planificación nacional a la que tenía que ajustarse la empresa privada; en otros, como Alemania occidental, la limitación se encontraba principalmente a nivel de la empresa debido a la creación de comités de empresa, unos órganos

estatuarios en los que los directivos tenían que compartir cierto poder con los representantes de los trabajadores sobre una multitud de decisiones económicas. Pero aunque el grado y los medios podían ser diferentes según los casos, el principio seguía siendo el mismo: la socialdemocracia suponía una injerencia directa en la autonomía de la dirección.

Por lo tanto, la teoría predice que los empresarios se resistirán a un giro hacia la socialdemocracia y, en consecuencia, la creación de instituciones asociadas con ella dependerá de la movilización de un contrapoder de los trabajadores que supere esa resistencia. Esto nos lleva a preguntarnos, ¿qué nos dice la historia? Consistentemente con la teoría, en la mayoría de los casos estudiados un cambio en una dirección socialdemocrata ha exigido superar la resistencia de la clase de los empresarios. E incluso más, la agencia mediante la cual se lograba eso era la acción colectiva de masas, siempre dirigida por organizaciones de trabajadores y normalmente, aunque no siempre, en coordinación con partidos de la izquierda[14]. Desde luego, los países nórdicos son un ejemplo excelente de este fenómeno. Pero la centralidad del trabajo y de los partidos de izquierda es evidente en el conjunto de los casos. La única y parcial excepción es Estados Unidos, donde nunca surgió un partido socialista de masas que guiara la institucionalización de la socialdemocracia. Pero el papel fundamental de la movilización del trabajo fue quizá más notable precisamente en Estados Unidos, en gran medida debido a la ausencia de un partido de izquierda dentro del Estado como una fuente adicional de recursos. Mientras que en otros países los partidos socialista y comunista pudieron ejercer su propia fuerza para impulsar políticas igualitarias, en Estados Unidos el movimiento de los trabajadores tuvo que reunir la fuerza necesaria para persuadir al inicialmente reluctante Partido Demócrata de Franklin Roosevelt, para que se pusiera de su lado[15].

La constante oposición de los capitalistas, y la necesidad de una movilización del trabajo ante esta obstinación, era una consecuencia de la estructura de clase. Los empresarios se resistían a las demandas igualitarias debido a cómo podían afectar a sus intereses económicos, unos intereses generados por su localización estructural. Esto era un ejemplo de cómo la estructura de clase

establece los términos sobre los que se puede efectuar un giro socialdemocrata. Estos términos descartaban otros caminos más consensuados hacia los mismos resultados porque para un grupo de actores era más racional oponerse a cualquier movimiento en esa dirección. También descartaba, o por lo menos hacía muy improbable, la posibilidad de que el Estado buscara un camino igualitario por su propia iniciativa, de nuevo porque la misma estructura que motivaba a los empresarios a oponerse a las políticas igualitarias también les impulsaba a una posición privilegiada en el proceso político. Precisamente gracias a su mayor riqueza y a su control económico sobre la inversión, los empresarios en todas las economías capitalistas estaban mucho mejor situados que sus empleados para influir sobre la política social. De ese modo, hacer efectivas esas demandas igualitarias a cualquier escala significativa requería una influencia política, por lo que hasta que despegó el movimiento moderno de los trabajadores no pudo surgir el Estado del bienestar en el mundo capitalista.

En resumen, la estructura de clase generó un alineamiento de intereses muy específico y la capacidad de perseguirlos en lo que quizá fue el desarrollo político central del siglo XX: el ascenso de la socialdemocracia en las naciones capitalistas. Pero aunque esto contribuye a establecer la importancia causal –y por ello también explicativa– de la estructura, por sí mismo no justifica la teoría subyacente. Podría ser que aunque el empresario mantuviera una hostilidad endémica contra el camino hacia la socialdemocracia, esa hostilidad pudiera reducirse sustancialmente, o incluso desaparecer, después de alguna experiencia sobre el tema. Supongamos que los empresarios encontraran que sus recelos sobre las políticas igualitarias habían sido exagerados, que de hecho estas políticas no socavaban sus intereses básicos y que realmente algunas veces eran más beneficiosas en ese aspecto que anteriores acuerdos institucionales. Razonablemente podríamos esperar que tras este descubrimiento los empresarios ajustaran sus preferencias. Podrían acabar apoyando a las instituciones igualitarias e incluso tratar de mantenerlas si empezaban a debilitarse.

Semejante cambio en las preferencias de los empresarios tendría consecuencias bastante significativas para nuestra teoría. Supondría que el conflicto estructuralmente generado en torno a los regímenes

igualitarios sería un fenómeno temporal, el producto de la imperfecta información que tenían los empresarios sobre sus propiedades. Con el tiempo, a medida que descubrían sus virtudes, los alineamientos políticos y sociales que vigilaban su implantación se disolverían gradualmente. Los empresarios que se habían opuesto a la socialdemocracia podrían volverse ahora bastante partidarios de ella. La biografía de la socialdemocracia tendría de ese modo dos fases: una prehistoria, por así decirlo, en la que se requería una concertada lucha de clases para anclarla en el capitalismo, y una maduración, durante la cual los viejos antagonismos basados en la clase se disolvían. Esto equivale a decir que la clase dejaría de ser una limitación bastante importante para futuras innovaciones dentro del sistema. La socialdemocracia podría todavía fluctuar en su alcance y ambiciones, pero sus vicisitudes no estarían motivadas por el conflicto de clase. Su evolución estaría impulsada por otros factores: alineamientos sectoriales que llevaran a algunas empresas a situarse en un bando y a otras en otro, o variables puramente políticas, como la fortaleza de un partido o de una coalición electoral; quizá por condicionamientos demográficos, como poblaciones en proceso de envejecimiento que presionaran contra recursos fiscales. Podrían surgir múltiples configuraciones del sistema, todas ellas mutaciones del moderno capitalismo socialdemócrata, pero ahora liberadas de los conflictos y capacidades generadas por el antiguo sistema antediluviano. Las muchas variaciones del sistema serían verdaderamente contingentes respecto a la estructura de clase.

Este razonamiento contrafáctico no es puramente imaginario. Como señalaba anteriormente, la socialdemocracia resultó muy satisfactoria con criterios económicos. Y parecía tener por lo menos un apoyo tácito de los capitalistas nacionales, en el sentido de que no hubo evidencias de intentos concertados de socavarla. En todo caso, fue en la forma de capitalismo menos igualitaria y menos redistributiva de Estados Unidos donde resultó más evidente la hostilidad de los capitalistas. En la década de 1970 la comunidad empresarial estadounidense desató una coordinada campaña para desmantelar las instituciones del New Deal y catapultar a Ronald Reagan a la presidencia para llevar a cabo su programa. Pero en Europa, con la excepción de Gran Bretaña, las aguas permanecieron relativamente tranquilas. Incluso en la década de 1990, los Estados

del bienestar del continente mostraban pocas señales de desplomarse o de verse atacados de la misma manera que sus contrapartidas estadounidense y británica. Esta divergencia llevó a muchos estudiosos a preguntarse si el capitalismo se había encontrado con una novedosa y autónoma innovación, una cierta clase de capitalismo igualitario y coordinado en oposición al no igualitario capitalismo liberal de Estados Unidos[16]. Y precisamente porque esta nueva forma era también muy eficiente, no había razón para que los empresarios la socavaran. Se trataba de una nueva variedad de capitalismo, igualitario pero también políticamente estable. En la siguiente sección examino la validez de estos argumentos.

La clase en el declive de la socialdemocracia

Si la historia se hubiera detenido a principios de la década de 1990, habría habido una buena razón para suponer que el capitalismo se había establecido realmente de dos formas distintas y estables. Incluso podría haber sido razonable sugerir que los capitalistas del continente habían aceptado su variante más igualitaria y regulada. Pero los acontecimientos que se han producido desde entonces no son favorables a esta proposición. No hay duda de que a principios de la década de 2000, el impulso igualitario de las economías políticas de los países del continente no solo se había debilitado, sino que en muchos casos estaba sufriendo un retroceso. Y esto era algo que estaba sucediendo en las dos dimensiones del concepto: aumento de las diferencias de ingresos y de poder entre el trabajo y el capital. Aún más, estos cambios tuvieron lugar bajo una considerable presión de la comunidad empresarial que sigue manteniéndose en la actualidad. Lejos de haber abrazado su variedad de capitalismo, parece que la comunidad empresarial europea está trabajando –como hizo su contrapartida estadounidense dos décadas antes– para librarse de sus limitaciones y reestablecer su supremacía.

Es importante que quede claro lo que estoy sosteniendo.

Ciertamente, si se hiciera una comparación estática entre la socialdemocracia de los países del continente y el modelo estadounidense en la actualidad, encontraríamos continuas diferencias en la mayoría de los aspectos. No ha habido una convergencia hacia una misma forma institucional. Pero es innegable que la dirección del cambio ha estado notablemente alejada del igualitarismo de las décadas de la posguerra para encaminarse a un sistema menos redistributivo en el que cada vez hay menos espacio para el trabajo en la economía política. El análisis más extenso y convincente de esta evolución lo han realizado Chris Howell y Lucio Bacarro. Analizando los cambios de las relaciones industriales durante las cuatro últimas décadas aproximadamente, Howell y Bacarro encontraron que en cinco países socialdemócratas los sindicatos han perdido sistemáticamente terreno frente a los empresarios, al margen del escenario institucional[17].

La condición esencial para que se produjera el giro neoliberal ha sido un descenso de la fuerza organizativa del trabajo. Como se acepta de manera general, desde la década de 1980 la densidad sindical, definida como la proporción de la fuerza laboral que está afiliada a un sindicato, ha estado en constante descenso en la mayoría de los países capitalistas avanzados[18]. Estados Unidos tomó pronto este camino, seguido por Gran Bretaña y después los países del continente. Pero lo que es igualmente importante es la respuesta capitalista al decreciente poder del trabajo: o bien empujar en la misma dirección, de manera que los sindicatos perdieran más tracción sobre la economía política, o moverse rápidamente para aprovechar las ventajas del nuevo equilibrio del poder para desmantelar las amplias instituciones socialdemócratas levantadas por el trabajo. Así, los estudios recientes han establecido que mientras en la década de 1980 los empresarios de los países del continente parecían resistirse al afán por seguir el programa Reagan-Thatcher, y por ello parecían haber aceptado la socialdemocracia, los acontecimientos tomaron un giro muy diferente a partir de la década de 1990. En los países socialdemócratas, lo que parecía ser un apoyo de los empresarios a los capitalismos más redistributivos rápidamente se trasformó en diversos grados de hostilidad.

Las estrategias concretas elegidas por las elites fueron situacionalmente específicas. En Gran Bretaña y Francia, la carga de desmantelar las instituciones socialdemócratas parece haber sido asumida por los partidos políticos, mientras los empresarios esperaban a que las aguas fueran seguras para sumergirse en ellas cuando estuviera clara la debilidad del trabajo. La diferencia entre los dos países era que, en Gran Bretaña, el proceso estuvo dirigido por el Partido Conservador, mientras que en Francia fue una empresa bipartidista puesta en marcha poco después de que el experimento de Mitterrand se estrellara y quedara reducido a cenizas[19]. Pero en ambos, los empresarios constituyeron la base de apoyo decisiva del giro a la derecha, y una vez que estaba en marcha se volvieron más ambiciosos en sus objetivos. En Alemania y Suecia, los capitalistas desempeñaron un papel más activo para iniciar el ataque. Los empresarios suecos parecían haberse visto incitados a la acción a finales de la década de 1970, cuando los socialdemócratas desvelaron el Plan Meidner, una iniciativa que proponía la transferencia gradual a los sindicatos suecos del control sobre el capital. Después de movilizarse con éxito para bloquear su adopción, intensificaron su campaña política y se pusieron al frente de la ofensiva para desmantelar las afamadas instituciones corporativistas del país cuya pieza central era el sistema de negociación sectorial. A mediados de la década de 1990 habían triunfado en esa empresa[20]. Alemania siguió un camino de reestructuración similar dirigida por los empresarios. La reunificación del país abrió una enorme zona de trabajo no sindicado en las regiones recientemente incorporadas que produjo una presión a la baja sobre los salarios, y los empresarios no perdieron tiempo para exigir concesiones de los trabajadores en el mismo corazón del sector industrial. La negociación salarial colectiva se volvió insostenible ante la enorme disparidad salarial entre el este y el oeste y los empresarios pudieron obtener una considerable autonomía frente a los acuerdos nacionales. A principios de la década de 2000, los sindicatos alemanes estaban manteniéndose lo mejor que podían, pero eran incapaces de frenar la escalada de ataques de los empresarios, no solo sobre las instituciones negociadoras sino también sobre el propio Estado del bienestar[21].

Ahora hay un amplio terreno para debatir sobre las especificidades

de cada caso. Pero el hecho básico de la participación de los capitalistas en el desmantelamiento de las instituciones redistributivas es incuestionable. Esta reacción de los empresarios es importante porque socava la predicción de que podían aprender a aceptar la socialdemocracia una vez establecida debido a sus efectos potenciadores del crecimiento. Si hubieran aprendido a apreciarlos, se podría esperar razonablemente que, por lo menos en una sustancial pluralidad de casos, su reacción al estado de debilidad del trabajo hubiera sido intervenir y reforzar las instituciones socialdemócratas. Así, allí donde fallaba la posición del trabajo, ellos compensarían la disminución de su efectividad. Sin embargo, lo que encontramos es un modelo consistente en sus reacciones: de modo generalizado mostraron una duradera hostilidad ante las instituciones redistributivas. Allí donde pensaron que podían atacar sus fundamentos sin arriesgarse a un trastorno económico, no dudaron en hacerlo. Y esto ofrece un apoyo considerable a la perspectiva de que la base de clase de la socialdemocracia nunca llegó a cambiar. Sus avatares han permanecido atados a la fuerza organizativa de los trabajadores. Los empresarios participaron en ella mientras tuvieron que hacerlo, pero nunca llegaron a abrazarla.

No sorprende que, a medida que la posición del trabajo en las instituciones económicas ha ido retrocediendo, la desigualdad de los ingresos haya aumentado. En Suecia, durante mucho tiempo la vanguardia de las ambiciones igualitarias del trabajo, Goran Therborn señala que la desigualdad en 2013 había regresado a niveles no vistos desde la década de 1930, los años de comienzo de la socialdemocracia[22]. De manera más general, Jonas Pontusson ha encontrado que «en los países de la OCDE, los niveles de ingresos, desigualdad y redistribución están asociadas a los niveles de sindicación», como predice una teoría de clase[23]. A medida que han descendido los niveles de sindicación, la desigualdad ha aumentado. En el que quizá sea el estudio más extenso sobre esta asociación, Evelyn Huber, Jingjing Huo y John Stephens llegan a la misma conclusión. Al buscar explicar los estratosféricos ingresos del 1% superior de la población de los países de la OCDE, encuentran que el indicador más fiable de su ascenso es el lugar relativo de los sindicatos en la economía política:

Encontramos que el ascenso del 1% superior de la escala social durante los últimos cincuenta años, ha venido impulsado por un descenso del poder y los recursos relativos del trabajo en la economía política, materializado en un descenso de la densidad sindical y de la centralización negociadora en los sindicatos, junto a la prolongada permanencia en el poder de partidos laicos de centro y derecha[24].

Las dos dimensiones del igualitarismo –equiparación del poder negociador y de los ingresos– van por lo tanto unidas. La reducción de la desigualdad de ingresos y riqueza en las décadas centrales del siglo XX, tan excelentemente demostrada por Thomas Piketty, Emmanuel Saez y otros, fue posible por el aumento previo del poder negociador del trabajo. Pero a medida que los sindicatos perdían terreno, y con ello su poder para influir en la distribución de los ingresos, la desigualdad regresó a sus niveles anteriores. O volviendo al tema que nos ocupa, a medida que retrocedía el poder organizativo de los trabajadores, el poder estructural del capital pasó de nuevo a establecer las pautas básicas de la distribución.

Todo esto sucedía incluso mientras la estructura institucional de las economías políticas europeas mantenía sus diferencias con la de Estados Unidos. Uno de los hallazgos más importantes de la investigación de Howell y Bacarro es que el revivido poder de los empresarios no se expresa mediante ninguna mutación institucional concreta. O, dicho de otro modo, los empresarios están dominando las relaciones industriales independientemente de su forma legal e institucional, ya sea comités de empresa, negociación sectorial o a nivel de centro, relaciones laborales reguladas por el Estado y demás[25]. Por ello, es un error asociar la persistencia de la diversidad institucional con la durabilidad de la socialdemocracia. Muchos estudiosos han señalado, correctamente, que la composición institucional del capitalismo de los países del continente no ha supuesto una convergencia con el modelo estadounidense. Pero Howell y Bacarro muestran que el recrudecimiento del dominio del empresario está avanzando a pesar de esta variabilidad, y lo hace simplemente superando las formas particulares que toman las relaciones industriales. Esta capacidad

para superarlas es una consecuencia directa del cambio en el equilibrio del poder de clase. Por ello, hay mucha variación en las formas pero una creciente convergencia en la sustancia.

De este modo, la estructura de clase y los intereses que genera son decisivos para entender tanto el ascenso como el declive de la socialdemocracia. Esto completa el argumento que hemos desarrollado en esta sección: incluso aunque el capitalismo sea compatible con un amplio conjunto de instituciones sociales, sus fronteras no son tan amplias como para ser irrelevantes. Los actores de clase se muestran indiferentes ante muchos cambios culturales e institucionales, y los cambios confinados en estos ámbitos normalmente no provocarán ninguna respuesta sistemática de esos actores y por ello serán contingentes respecto a la estructura de clase. Pero los cambios o las variaciones que tengan un impacto sobre los intereses directos de los actores sociales tenderán a desencadenar una respuesta y por ello se verán probablemente más limitados por la estructura de clase. Lo vinculantes que sean esas limitaciones dependerá de la capacidad que tengan los actores de perseguir sus intereses que, como hemos visto, no está distribuida por igual. Por ello, los cambios que menoscaben las actividades lucrativas de los capitalistas tenderán a afrontar mayores obstáculos porque los capitalistas son los actores mejor posicionados para defender sus prioridades; los cambios que afecten negativamente a los trabajadores suscitarán una respuesta colectiva solo en determinadas condiciones, y si esas condiciones no se dan, desencadenarán respuestas más individuales. La asimetría de las capacidades de clase se traducirá en una asimetría en la clase de cambios institucionales que veamos y en la sostenibilidad de esos cambios.

La cuestión fundamental es que la contingencia y la agencia no son de ningún modo problemáticas para el análisis estructural de clase. Realmente, si mi argumento en este capítulo es correcto, un desarrollo cuidadoso del análisis estructural es indispensable para el mismo proyecto de recuperar el alcance y eficacia de la agencia social. El siguiente capítulo propone cómo podríamos movernos en esa dirección.

[1] William Sewell, The Logics of History, Chicago, cit., University of Chicago Press, 2005, p. 125.

[2] Véase Karl Marx, Capital, vol. 1, Nueva York, Vintage, 1976, pp. 375, 377, 449 y 557. La expresión aparece innumerables veces en el libro.

[3] Para un argumento fundacional dentro de la filosofía contemporánea véase, Donald Davidson, «Actions, Reasons and Causes», Journal of Philosophy 60, 23, 1963, pp. 685-700. Para una práctica perspectiva de las cuestiones implicadas, véase Carlos Moya, The Philosophy of Action: An Introduction, Londres, Polity Press, 1990.

[4] Dipesh Chakrabarty, Provincializing Europe, Princeton, NJ, Princeton University Press, 2000, p. 95. Véase también su argumento más general en las páginas 47-71.

[5] Chakrabarty utiliza la metáfora de una sala de espera para describir esta actitud. Las regiones que no encajan en el diseño institucional previsto son tratadas como si estuvieran en una sala de espera de manera que, después de un asignado periodo de tiempo obtendrán acceso al estado final previsto por la teoría. D. Chakrabarty, Provincializing Europe, cit., pp. 8-10, 65.

[6] La dudosa contribución de Engels fue ofrecer la salvedad de que algunas veces la superestructura podía escapar a la influencia directa de la base e incluso actuar sobre ella. Pero esto lo único que hacía era convertir la teoría en una tautología: la base determina a la superestructura excepto en aquellos casos en los que no lo hace.

[7] Véase, G. A. Cohen, «Restricted and Inclusive Historical Materialism», en History, Labour and Freedom: Themes from Marx, Oxford, Oxford University Press, 1988, pp. 155-179.

[8] Ibid.

[9] Este argumento se basa en una crítica más profunda de la defensa del materialismo histórico clásico que hace Cohen, así como en su reconstrucción por parte de Erik Olin Wright. Véase Vivek Chibber, «What is Living and What is Dead in the Marxist Theory of

History», Historical Materialism 19, 2, 2011, pp. 60-91.

[10] Véanse Fred Block, «Varieties of What? Should We Still Be Using the Concept of Capitalism?» Political Power and Social Theory 23, 2012, pp. 271-293, y Fred Block, Capitalism: The Future of an Illusion, Berkeley, University of California Press, 2018, pp. 1-15.

[11] Para algunos trabajos claves sobre el camino socialdemócrata, véanse Andrew Shonfield, Modern Capitalism: The Changing Balance of Public and Private Power, Oxford, Oxford University Press, 1965; Gosta Esping-Andersen, Politics against Markets: The Social Democratic Road to Power, Princeton, NJ, Princeton University Press, 1985; G. Esping-Andersen, The Three Worlds of Welfare Capitalism, Princeton, NJ, Princeton University Press, 1990; y Jonas Pontusson, The Limits of Social Democracy: Investment Politics in Sweden, Princeton, NJ, Princeton University Press, 1992.

[12] Para comparaciones, véanse Jonas Pontusson, Inequality and Prosperity: Social Europe versus Liberal America, Ithaca, NY, Cornell University Press, 2005, y Lane Kenworthy, Social Democratic Capitalism, Oxford, Oxford University Press, 2020.

[13] La Unión Soviética duró desde 1917 a 1989, pero el sistema de planificación centralizada solamente entró en vigor después de 1928, haciendo que su vida económica fuera mucho más corta.

[14] Véanse las fuentes en la nota de pie de página 11. Véanse también Walter Korpi, The Democratic Class Struggle, Londres, Routledge, 1983; John D. Stephens, The Transition from Capitalism to Socialism, New Haven, CT, Yale University Press, 1979; Patrick Emmenegger, The Power to Dismiss: Trade Unions and the Regulation of Job Security in Western Europe, Londres, Routledge, 2014, y Thomas Paster, The Role of Business in the Development of the Welfare State and Labor Markets in Germany, Londres, Routledge, 2012.

[15] Véanse Thomas Ferguson, «From “Normalcy” to New Deal: Industrial Structure, Party Competition, and American Public Policy in the Great Depression», International Organization 38, 1, invierno de 1984, pp. 41-94; Michael Goldfield, «Worker Insurgency, Radical

Organization, and New Deal Labor Legislation», American Political Science Review 83, 4, diciembre de 1989, pp. 1257-1282; J. Craig Jenkins y Barbara G. Brents, «Social Protest, Hegemonic Competition, and Social Reform: A Political Struggle Interpretation of the Origins of the American Welfare State», American Sociological Review 54, 6, diciembre de 1989, pp. 891-909, y Colin Gordon, New Deals: Business, Politics and Labor in America, 1920–1935, Cambridge, Cambridge University Press, 1995.

[16] El trabajo clave sobre esto es el de Peter Hall y David Soskice, Varieties of Capitalism: The Institutional Foundations of Comparative Advantage, Oxford, Oxford University Press, 2001. La bibliografía asociada con esta corriente de investigación es enorme. Para un resumen véase, Kathleen Thelen, «Varieties of Capitalism: Trajectories of Liberalization and the New Politics of Social Solidarity», Annual Review of Political Science 15, 2012, pp. 137-159, y Magnus Feldmann, «Global Varieties of Capitalism», World Politics 71, 1, enero de 2019, pp. 162-196.

[17] Chris Howell y Lucio Bacarro, Trajectories of Neoliberal Transformation: European Industrial Relations Since the 1970s, Cambridge, Cambridge University Press, 2017. Los países que examinan son Gran Bretaña, Francia, Alemania, Italia y Suiza.

[18] Véanse los datos en Kathleen Thelen, Varieties of Liberalization and the New Politics of Solidarity, Cambridge, Cambridge University Press, 2014, p. 35, cuadros 2.3 y 2.4.

[19] Para Gran Bretaña véanse Chris Howell, Trade Unions and the State: Constructing Industrial Relations Institutions in Britain, 1890-2000, Princeton, NJ, Princeton University Press, 2005; Alexander Gallas, The Thatcherite Offensive: A Neo-Poulantzian Analysis, Leiden, Países Bajos, Brill, 2016; y Richard Vinen, «A War of Position? The Thatcherite Government's Preparation for the 1984 Miners' Strike», English Historical Review, 2020; para Francia, véase Chris Howell, «The French Road to Neoliberalism», Catalyst: A Journal of Theory and Strategy 2, 3, 2018, pp. 83-122; Bruno Amable, Structural Crisis and Institutional Change in Modern Capitalism: French Capitalism in Transition, Oxford, Oxford University Press, 2017, cap. 3; y Bruno Amable, «The Political Economy of the Neoliberal Transformation of French Industrial

Relations», ILR Review 69, 3, mayo de 2016, pp. 523-550.

[20] Peter Swenson y Jonas Pontusson, «Labor Markets, Production Strategies, and Wage Bargaining Institutions: The Swedish Employer Offensive in Comparative Perspective», Comparative Political Studies 29, 2, abril de 1996, pp. 223-250; Peter Swenson y Jonas Pontusson, «The Swedish Employer Offensive against Centralized Wage Bargaining», en Torben Iversen, Jonas Pontusson y David Soskice (eds.), Unions, Employers and Central Banks: Macroeconomic Coordination and Institutional Change in Social Market Economies, Cambridge, Cambridge University Press, 2000.

[21] Sobre la reacción de los empresarios a la reunificación, véase Lowell Turner, Fighting for Partnership: Labor and Politics in Unified Germany, Ithaca, NY, Cornell University Press, 1998; sobre su reacción a principios de la década de 2000 y después, véanse Daniel Kinderman, «Pressure from Without, Subversion from Within: The Two-Pronged German Employer Offensive», Comparative European Politics 3, 2005, pp. 432-463, y Thomas Paster, «Do German Employers Support Board-Level Codetermination? The Paradox of Individual Support and Collective Opposition», Socio-Economic Review 10, 2012, pp. 471-495. Un análisis general se encuentra en Oliver Nachtwey, Germany's Hidden Crisis, Londres, Verso, 2018, y Oliver Nachtwey y Loren Balhorn, «Berlin Is Not (Yet) Weimar: The Federal Republic in Protracted Decline», Catalyst: A Journal of Theory and Strategy 2, 4, invierno de 2018-2019, pp. 41-80.

[22] Goran Therborn, «Twilight of Swedish Social Democracy», New Left Review 113, septiembre-octubre de 2018, p. 9.

[23] Jonas Pontusson, «Unions, Inequality, and Redistribution», British Journal of Industrial Relations 51, 4, diciembre de 2013, p. 798.

[24] Evelyn Huber, Jingjing Huo y John D. Stephens, «Power, Policy, and Top Income Shares», Socio-Economic Review 17, 2, 2019, p. 248. Para un examen general de la bibliografía que apoya en general las conclusiones de Huber, Huo y Stephens, y las de Pontusson, véase, Sandy Hager, «Varieties of Top Income Shares», Socio-Economic Review 18, 4, octubre de 2020, pp. 1175-1198, esp.

pp. 18-19.

[25] C. Howell y L. Bacarro, Trajectories of Neoliberal Transformation, cit., caps. 2 y 3.

5. Cómo perdura el capitalismo

Quizá el legado más importante del marxismo clásico sea su insistencia en que el conflicto forma parte del propio corazón del capitalismo moderno. Centrar la atención en el conflicto surge de modo natural de la concepción de la clase de Marx, en la que los grupos dominantes defienden sus intereses a expensas de los subordinados, y el mismo hecho de defender sus respectivos intereses enfrenta entre sí a las principales clases sociales. Habida cuenta del énfasis en el conflicto, no sorprende que Marx y sus seguidores también consideraran que el sistema era inherentemente inestable. Con el tiempo, a medida que maduraba, lo mismo sucedería con las condiciones para su superación. La principal de ellas era el crecimiento del proletariado industrial, que no solo tenía un fuerte interés en derrocar al sistema, sino también la capacidad para hacerlo. Y realmente, durante los primeros cincuenta años más o menos después de la muerte de Marx, el énfasis sobre la inestabilidad parecía ampliamente confirmado. Desde la década de 1890 hasta la de 1930, el sistema no solo parecía estar al borde del colapso, sino que los propios contornos del conflicto social parecían reivindicar claramente las expectativas de Marx: el emergente proletariado industrial estaba al timón de los estallidos revolucionarios en el mundo capitalista.

Para las primeras generaciones de teóricos de clase, la lección era evidente: la estructura económica era la fuente de la contradicción y la inestabilidad. De ahí se deducía que cualesquiera que fueran las fuentes de estabilización del sistema, se encontrarían fuera de la estructura básica y, además, estarían nadando en contra de una poderosa marea en la que tendrían que neutralizar las contradicciones existentes en el mismo centro del sistema. Como sostenía en el capítulo 3, la izquierda de la posguerra, pese a todas sus críticas de los primeros marxistas, aceptaba la premisa básica más o menos en su totalidad. Por ello, aunque insistía correctamente en que los marxistas clásicos habían subestimado radicalmente la capacidad de supervivencia del sistema y a continuación pasaba a explicar el fenómeno, buscaba la respuesta

en la «superestructura», no en los fundamentos económicos del capitalismo. Esto suponía una aceptación tácita del marco teórico clásico, aunque estuviera totalmente expresada como un rechazo de ese marco.

En este libro he sostenido que la premisa que comparten ambas tradiciones está equivocada. La verdadera fuente del orden social en el capitalismo –de su estable reproducción en el tiempo– no es la cultura ni la ideología sino la propia estructura de clase. Ella es la que asegura que los individuos que forman la clase trabajadora elijan formas de resistencia individualizadas por encima de colectivas. Lo hacen no porque no sepan reconocer sus intereses, como dirían las teorías de la falsa conciencia o de la hegemonía cultural, sino porque perciben con exactitud la matriz riesgo/coste que va asociada a la acción colectiva. Por ello, normalmente optan por formas individuales de progresar frente a las colectivas. Pero optar por una estrategia individual no es más que aceptar la posición dominante del empresario y de los capitalistas como clase. Deja incuestionado el poder estructural del empresario sobre los trabajadores y busca simplemente maximizar el bienestar del trabajador dentro de los parámetros del empresario. Es una aceptación tácita de las reglas de juego, en vez de un esfuerzo por transformarlas o siquiera desafiarlas.

De esto se deduce que la formación de clase –del tipo previsto por los primeros marxistas– es cualquier cosa menos automática. Se produce cuando los trabajadores se inclinan a elegir las estrategias colectivas por encima de las individuales para defender sus intereses. Pero eso requiere un conjunto de circunstancias solo contingentemente disponibles e incluso ahora pobremente entendidas. De manera general, la acción colectiva se vuelve más probable cuando se reducen los riesgos y costes que lleva asociada, cuando los trabajadores confían en su capacidad, y cuando desarrollan un sentimiento de tener un objetivo común además de un compromiso mutuo suficientemente fuerte como para hacer los sacrificios que son inevitables en cualquier lucha laboral. Ahora bien, en determinados momentos y lugares, algunas de las circunstancias que reducen los impedimentos materiales y aumentan el sentido de solidaridad encajan en su sitio sin un esfuerzo consciente de los trabajadores. Algunas veces los propios

capitalistas crean las condiciones que aumentan las oportunidades para la formación de la clase. Pero eso no puede darse por hecho. Más a menudo, se necesita una agencia consciente para crearla. Tanto si abordan los impedimentos materiales o la orientación psicológica de los trabajadores, las instituciones que apuntalan la formación de clase tienen que construirse de abajo arriba, y después hay que mantenerlas en el tiempo frente a la considerable resistencia de un agente más poderoso: la clase empresarial.

El hecho de que las instituciones que facilitan la formación de clase de los trabajadores tengan que ser construidas y después mantenidas en el tiempo –el hecho de que no se produzcan de forma natural– significa que su construcción es intrínsecamente problemática. Son difíciles de levantar y el proyecto de mantenerlas como organizaciones de lucha eficaces es incluso más difícil, lo que significa que están expuestas a desaparecer. Los errores tienen muchos costes: una huelga mal programada puede destrozar a un sindicato, una dirección corrupta puede desmoralizar a los militantes, incluso el fallecimiento de un dirigente puede llevar a un declive de la organización. Y las pérdidas resultantes pueden hacer que toda la empresa parezca ser una tarea de Sísifo. En resumen, el capitalismo sitúa la carga de la formación de clase totalmente en los hombros de la clase trabajadora. Y eso hace que el proceso sea muy contingente.

Por otra parte, los empresarios tienen menos necesidad de generar sus propias organizaciones de clase porque sus intereses se protegen simplemente con la reproducción de la relación laboral. El contraste con las condiciones que afronta el trabajo es brutal. Los capitalistas no tienen que organizarse para defender sus intereses. Ya que la estructura de clase sitúa al empresario en una posición de dominio sobre sus empleados, la acción colectiva es innecesaria para asegurar una ventaja sobre ellos. Siempre que los trabajadores se presenten en el trabajo todos los días, siempre que se sometan a los términos de sus contratos, también sirven para defender los intereses económicos del capitalista. Esta es la asimetría básica entre las dos clases.

Esta asimetría estructural hace que la manera de utilizar su agencia política sea muy diferente para las dos clases. Para el trabajo,

cualquier defensa de sus intereses depende de levantar y mantener instituciones que faciliten la acción colectiva. La clase trabajadora tiene que dirigir su agencia política hacia la creación de organizaciones políticas que después tendrá que defender. Pero, en relación al trabajo, el capital está exento de esta carga, aunque se beneficie de la creación de sus propias organizaciones para coordinar sus actividades contra el trabajo. Pero eso no es una condición previa para mantener su posición, y mucho menos para defenderla, porque su mayor poder forma parte de la propia estructura de clase. Ya que esto le exime de la necesidad de construir organizaciones de la manera que tiene que hacerlo el trabajo, puede dirigir su agencia política hacia el bloqueo y ruptura de las instituciones que el trabajo se esfuerza por levantar. Empresas como Walmart, Amazon, Ford o Citibank, e incluso entidades más pequeñas, pueden destinar enormes recursos para prevenir la acción colectiva de otros, en vez de organizar la suya propia.

Esto tiene una implicación muy importante para las más mundanas exigencias de la contestación política. Debido a que su poder está localizado en la propia estructura de clase, y no en una organización política, los empresarios están exentos de la carga de crear organizaciones de clase para defender sus intereses. El corolario de esto es que, cuando crean semejantes organizaciones –partidos, asociaciones mercantiles, grupos de presión y demás– dependen menos de la calidad y capacidad de estas entidades. Los partidos pueden fracasar, sus dirigentes pueden resultar corruptos, incluso el presidente puede tener la mente y el temperamento de un niño; pero eso no representa normalmente una profunda amenaza para el poder y dominio de la clase. Mientras que la clase que tienen por debajo continúe presentándose en el trabajo y produzca los ingresos que sostienen el sistema, los capitalistas tienen tiempo y espacio para arreglar sus fallas: reemplazar a directivos incompetentes, capear los escándalos, construir partidos más eficaces, etcétera.

Las ventajas de los empresarios contrastan patentemente con las condiciones que afronta el trabajo. Defender los intereses del trabajo depende por completo de la acción colectiva, lo que hace que la calidad y capacidad de sus organizaciones sea esencial.

Mientras la clase dominante puede capear fallos organizativos y errores políticos, el movimiento sindical no puede permitirse semejante lujo. Un error estratégico puede conducir a la desmoralización y a una reluctancia para emprender nuevas acciones de riesgo; las organizaciones pueden experimentar un declive y una ruptura, lo que significa que el trabajo de reconstruirlas, con todos sus riesgos y costes, tiene que empezar de nuevo. Instituciones que han necesitado una década para levantarse pueden quedar destruidas en cuestión de semanas mediante la represión, el acoso, los escándalos, la corrupción u otro montón de causas. Pero a diferencia de los capitalistas, que tienen a la estructura de clase para apoyarse, el trabajo afronta un enorme abismo por debajo de sus organizaciones de clase.

Incluso cuando el trabajo supera la resistencia política de los empresarios e improvisa sus organizaciones de clase, estas sufren desgastes provocados por otras propiedades de la estructura de clase. La más importante de ellas es la evolución de las técnicas. Los capitalistas libran la batalla competitiva en los mercados de bienes modernizando su tecnología, incorporando nueva maquinaria y reorganizando la producción en base a ella. Las nuevas tecnologías tienen un efecto dual: eliminan algunas ocupaciones, junto a las cualificaciones que las acompañan, mientras generan una demanda de otras nuevas cualificaciones. Este proceso se desarrolla a nivel micro, pero a medida que se extiende transforma la propia estructura ocupacional. Las cualificaciones se vuelven obsoletas, determinadas ocupaciones que estaban demandadas empiezan a desaparecer, regiones que eran centros económicos empiezan a estancarse y lugares atrasados se convierten en nuevos centros de acumulación.

Este proceso que provoca la evolución técnica va incorporado dentro de la estructura de clase; es un resultado directo e inevitable del impulso hacia la maximización de los beneficios que guía a los capitalistas. Pero para el trabajo, supone un enorme desafío político. A medida que cambia la estructura ocupacional, ese cambio se traslada a la constelación de intereses que la acompaña. Alianzas basadas en una determinada diversidad de intereses empiezan a crisparse y surgen otras nuevas que ganan tracción, lo que crea un terreno completamente nuevo para los organizadores.

El establecimiento de estrategias tiene que adaptarse a las nuevas cualificaciones y a las nuevas condiciones de trabajo, hay que forjar nuevas alianzas entre los grupos ocupacionales y el trabajo cultural que cimienta el proyecto de clase tiene que afrontar nuevos desafíos. El movimiento sindical tiene que ajustarse continuamente a las propiedades dinámicas de la estructura de clase, y el fracaso en hacerlo supone asistir a su propia devaluación. Mientras tanto, los empresarios no afrontan ningún imperativo equivalente, ya que su poder no está fundamentado en el éxito de su cohesión de clase sino en la simple reproducción de la propia relación.

Así es cómo la estructura de clase capitalista garantiza su propia estabilidad. Las estructuras están funcionando constantemente en contra del trabajo al mismo tiempo que apuntalan el poder político de los capitalistas. La estructura de clase inclina sistemáticamente el terreno político en contra de la clase trabajadora, que tiene que soportar toda la carga de crear y mantener sus instituciones políticas, y lo tiene que hacer en contra de un adversario que está estructural e institucionalmente en una situación ventajosa. No sorprende que el trabajador medio elija normalmente la prudencia por encima del valor, que priorice mantener lo que tiene en vez de arriesgarlo en el arduo trabajo de la acción colectiva. Esto no es de ninguna manera una conciencia falsa, sino una sensata valoración de la situación tal y como se presenta.

Por ello, Marx estaba sin duda en lo cierto al insistir en que el conflicto está instalado en la propia relación de clase. Pero el conflicto está en todas partes y siempre desequilibrado, o siendo más preciso, el capitalismo perdura porque la misma estructura de clase que genera el conflicto también distribuye desigualmente la capacidad política entre las clases contendientes. El sistema encierra a las clases en una relación antagónica, pero la desigual distribución de la capacidad asegura que, cuando se produce el conflicto, tienda a resolverse en favor del empresario. La clase trabajadora, por su parte, tiene que cargar el peso de decidir cómo organizarse –en una estructura ocupacional en constante cambio y en un terreno político en constante evolución– contra un rival político que tiene a su favor la configuración estructural de las fuerzas.

Por ello, uno puede comprometerse con una teoría materialista de

clase al mismo tiempo que afirma que no hay ninguna teleología, ningún conjunto de fuerzas deterministas que presionen hacia la formación de clase. Cuándo y dónde se produce esa formación es el resultado de un conjunto de factores estructurales que permiten al trabajo superar las fuerzas que habitualmente impiden el éxito organizativo. Y a medida que cambian las circunstancias, y a medida que las condiciones habilitantes se debilitan o erosionan por el carácter constantemente evolutivo de la estructura, las organizaciones que se levantaron alrededor de un conjunto de circunstancias se vuelven inestables. Tienen que ajustarse al nuevo entorno o afrontar la extinción.

A principios del siglo XX, el trabajo podía decidir cómo aprovecharse de los hechos institucionales y estructurales del momento y construir organizaciones que reunían a los trabajadores como clase y permitían compartir las cargas de la formación de la clase. Pero a medida que cambiaban las condiciones, las instituciones de clase que había construido la izquierda empezaron a desintegrarse, y la propia clase cambió su composición de manera que los sectores que estaban creciendo con mayor rapidez fueron los que quedaron fuera de la protección de su aparato organizativo. Actualmente, cuando gran parte de ese aparato está significativamente debilitado o desmantelado, el desafío está en construir uno nuevo en unas condiciones que han cambiado enormemente y elaborar una estrategia capaz de navegar en el actual escenario económico.

Con esta teoría en la mano, podemos presentar una explicación consistentemente materialista de los fenómenos que la izquierda de la posguerra buscó responder mediante el prisma de la cultura.

5.1 LA FASE DE CRECIMIENTO DE LA PRIMERA IZQUIERDA

Hay dos cuestiones que hay que tener presentes para lo que viene a continuación. La primera es que no pretende ser un argumento

totalmente desarrollado, sino un marco aproximado para entender el proceso de formación y fragmentación de clase durante un siglo. En segundo lugar, que los fenómenos empíricos que señala deben entenderse como «hechos estilizados», tendencias básicas y desarrollos sociales que se propagaron de maneras diferentes y eran temporalmente asincrónicos pero operativos en las regiones que están en el centro de mi análisis.

Como ya he dicho, el propio éxito de la organización de clase a principios del siglo XX fue lo que llevó a los marxistas clásicos a subestimar las propiedades estabilizadoras del capitalismo. ¿Qué explicaba ese éxito? Las circunstancias y el entorno de clase que encontraron los sindicalistas a principios de la década de 1900 eran significativamente diferentes a las actuales, y esta combinación de hechos estructurales e institucionales potenció el proceso de formación de clase.

Encabezando la lista estaban algunos hechos clave de la propia estructura de clase. En las zonas de Europa occidental que actuaron como la vanguardia del movimiento de la clase trabajadora, las economías estaban experimentando una profunda transición desde la agricultura a la producción urbana. Eran países en los que se estaba produciendo una rápida industrialización. Esto significaba ante todo que los sectores de la economía que estaban creciendo más deprisa eran los que más favorecían la organización de clase. Desde luego, esto es cierto cuando se compara la agricultura con la industria. Como Marx e incontables investigadores sociales posteriores han señalado, el empleo industrial es mucho más conductivo para la sindicalización que el trabajo agrícola. Y ya que los trabajadores industriales procedían principalmente de la agricultura, estaban en un proceso de transición desde un entorno organizativo de baja densidad a otro de elevada densidad. Además, los centros en los que trabajaban resolvían algunos de los problemas de la acción colectiva. Era la época de enormes fábricas que empleaban a miles de trabajadores. Para los organizadores, esto proporcionaba importantes economías de escala. Un pequeño número de sindicalistas podía dirigirse a cientos y miles de trabajadores en un escenario reducido. Y por último, el hecho de que el empleo industrial estuviera creciendo rápidamente significaba que el miedo a un desempleo de larga duración estaba

considerablemente atenuado. Ser despedido por actividades políticas tenía un efecto menos disuasorio para los organizadores del que tendría en un sector industrial con un crecimiento lento o estancado. Si eran despedidos, confiaban en encontrar empleo en otro lugar, probablemente en la misma zona industrial donde podían retomar sus actividades organizativas.

Por encima de este hecho estructural del capitalismo de la época había algunos hechos institucionales. El más importante era el estatus político de la clase trabajadora. Hasta la segunda década del siglo, los trabajadores de prácticamente todo el mundo capitalista carecían del derecho de voto. Esto era cierto incluso en Estados Unidos, donde los trabajadores blancos técnicamente tenían derecho de voto pero realmente, desde 1896, estuvieron excluidos del sistema durante dos décadas[1]. La exclusión política de la clase trabajadora reforzaba el sentimiento de injusticia económica que surgía de las condiciones de trabajo. Ambos factores presionaban en la misma dirección: ambos infundían en la clase la sensación de que el sistema estaba totalmente en poder de las clases propietarias porque la misma gente que les dominaba en el centro de trabajo dictaba las leyes dentro del Estado. Esto era un factor decisivo para solidificar un sentido de identidad de clase entre los pobres.

A esto hay que añadir que, como han señalado muchos historiadores de las urbes, el diseño residencial de los centros urbanos profundizaba la separación entre las clases. Durante el cambio de siglo había muchas clases de segregación en los crecientes centros urbanos. Algunas facilitaban la formación de la clase trabajadora y otras la obstaculizaban. Pero el hecho fundamental de la segregación de clase es indudable y se extendió hasta las primeras décadas del siglo. Igualmente, está claro que, manteniéndose igual todo lo demás, el aumento de los guetos y arrabales de la clase trabajadora contribuyó poderosamente a que entre sus habitantes creciera la sensación de tener una situación y unos intereses comunes. No era solamente la experiencia de una situación económica común; también influía el crecimiento generalizado de la autoayuda y de las sociedades de apoyo mutuo que tenían que desarrollar los trabajadores, todas ellas centradas alrededor del hogar y el vecindario y que les ataban materialmente los unos a los otros en la vida diaria[2].

Estos dos factores compartían dos propiedades que nos interesan: en primer lugar, eran hechos absolutamente fundamentales para la vida de la clase trabajadora durante las décadas a caballo del cambio de siglo, y en segundo, todos presionaban en la misma dirección: conspiraban para generar dentro de la clase trabajadora la sensación de tener un estatus y una condición común, y por ello también una identidad común. Esto hacía que fuera mucho más fácil organizar como clase a los individuos que estaban en la misma situación estructural. Otras muchas dimensiones de su vida social y económica reforzaban el sentido de estar sufriendo las mismas cargas e injusticias y dejaban al descubierto a los grupos que mantenían el poder sobre ellos. Un poder que se manifestaba concentrado y múltiple ya que alcanzaba todos los aspectos de su situación social.

Estos factores institucionales, superpuestos y reafirmantes, constituyeron la piedra angular sobre la que los sindicalistas levantaron las organizaciones de clase de principios del siglo XX. Ya fueran partidos o sindicatos, estos incipientes vehículos para la movilización de clase se basaban en la materia prima que proporcionaba la condición común de los trabajadores. Pero es importante señalar que el trabajo real de organizar era indispensable para alcanzar resultados. Sin embargo, cualesquiera que fueran las condiciones estructurales, independientemente de lo recluida que fuera la vida social o lo profundo que fuera el sentido de marginación política, estos factores no podían por sí mismos –y siguen sin poder– crear la formación de clase. El obstáculo básico para logrado seguía existiendo: el aplastante desequilibrio del poder en el trabajo, la inseguridad en la que se basaba, el contexto de escasez de activos que hace tan costoso incluso un corto episodio de desempleo, etcétera. Todos estos factores hacen que sea atractivo optar por una estrategia de resistencia individual por encima de una colectiva, incluso en las condiciones de principios de la década de 1900.

Por ello, el éxito real de la formación de clase fue todo un logro. De no haber sido por los esfuerzos concertados de los organizadores en aquel momento, las condiciones que facilitaban el proceso podían haber permanecido políticamente inertes. Uno de los acontecimientos determinantes de ese periodo fue el nacimiento

simultáneo de los partidos de la clase trabajadora y del movimiento sindical. Cada uno de ellos alimentaba y reforzaba al otro. Aunque durante el cambio de siglo ninguna de las dos instituciones tuvo influencia sobre la economía política, en la década de 1930 se habían convertido en un fenómeno de masas. Juntas, no solo crearon el vehículo político más efectivo que nunca ha visto el trabajo en la era moderna, sino que, además, sostuvieron la cultura de solidaridad y mutualismo que es esencial para la eficacia de la acción colectiva. Prácticamente todas las actuales organizaciones de masas de los trabajadores nacieron en esas décadas, y el movimiento nunca ha conseguido construir nada que se aproximara a ellas en términos de tamaño, calado y ambición. Ese fue el indispensable elemento final que contribuyó a la formación de clase en la primera parte del siglo.

El resultado político de este enorme crecimiento de la organización de los trabajadores fue que, por primera vez en la historia, se produjera una significativa redistribución de los ingresos y la riqueza hacia los peldaños más bajos de la sociedad. Estas incipientes organizaciones aprovecharon su recién adquirido poder para reescribir no solo el contrato de trabajo sino el contrato social más general. Las ganancias materiales en el centro de trabajo se complementaron con un salto cualitativo en el acceso a los servicios básicos fuera de él: vivienda, asistencia sanitaria, transporte y demás. Estas ganancias quedaron institucionalizadas como derechos y pasaron incorporarse a la misma idea de ciudadanía[3]. Juntas, este conjunto institucional constituyó el fundamento de la socialdemocracia que cambió tan espectacularmente los contornos del capitalismo, de manera que a finales del siglo XX, muchos investigadores sociales lo consideraban una nueva forma social[4].

La socialdemocracia se sustentó en una cierta clase de intercambio político entre el capital y el trabajo, un compromiso negociado en el que los empresarios se vieron obligados a acomodar los intereses del trabajo a cambio de que este acordara la paz industrial. Como he sostenido en el capítulo 3, si alguna vez hubo un ejemplo de hegemonía cultural en el capitalismo –una era en la que el sistema se apoyara en el consentimiento activo del trabajo– las cuatro décadas posteriores a la Segunda Guerra Mundial estuvieron cerca de él. Los trabajadores asistieron al mayor progreso de sus niveles

de vida que jamás habían visto, lo que sirvió para impulsar la legitimidad del capitalismo hasta un nivel que hubiera sido inimaginable durante las primeras décadas del siglo.

Lo que es relevante es que este consentimiento, en la medida en que era real, dependía de un conjunto de factores muy materiales. Era una hegemonía expresada en la cultura, pero no era el producto de la cultura. Sus condiciones de existencia eran organizativas y económicas. Organizativas porque eran el producto del movimiento sindical y sus acompañantes, el más importante de ellos los diversos partidos de trabajadores. Económicamente, porque fue el crecimiento sin precedentes de las décadas de la posguerra lo que aumentó los ingresos nacionales a un ritmo lo suficientemente rápido como para financiar la rápida expansión del Estado del bienestar, al mismo tiempo que también aumentaban los beneficios empresariales.

Mientras la tarta económica continuara creciendo, se podían satisfacer las demandas del capital y del trabajo. No era un juego de suma cero. Sin embargo, a partir de finales de la década de 1960 esto empezó a cambiar. Una ralentización del crecimiento económico empezó a envolver lentamente a las economías avanzadas, con el sector industrial en su epicentro. Los beneficios empresariales, hasta entonces generosos y abundantes, empezaron a contraerse notablemente; empezando en Estados Unidos y después extendiéndose lentamente por el resto de Occidente; los empresarios empezaron a sufrir una contracción de sus márgenes de beneficios que desencadenó una espectacular inversión de su actitud hacia el intercambio político con el trabajo[5]. Durante la década de 1950 las demandas sindicales habían sido molestas pero tolerables, pero cuando los márgenes de beneficio se redujeron se volvieron intolerables. Los empresarios que en los años anteriores se mostraban reacios a crear tensiones, ahora estaban dispuestos a arriesgarse a una confrontación con los sindicatos, y a la posibilidad de que eso desencadenara perturbaciones económicas.

Así que fueron los empresarios estadounidenses, seguidos por la Gran Bretaña de Margaret Thatcher, los que encabezaron la carga contra los acuerdos de clase de la posguerra. Utilizando tácticas agresivas en el centro de trabajo, y todas las armas que la

legislación laboral les podía proporcionar, provocaron un retroceso de la presencia sindical en sus centros; aunque hubo una apagada respuesta del movimiento laboral, la perturbación económica real resultó mínima. A mediados de la década de 1980, la afiliación sindical en Estados Unidos había descendido vertiginosamente volviendo a los niveles anteriores al New Deal. Una década más tarde, los países de la Europa continental seguían el camino. Con el cambio de milenio, el trabajo organizado se había reducido a una fracción de su tamaño en la mayoría del mundo industrial avanzado, incluso en los países nórdicos que hasta entonces habían sido el bastión del poderío sindical.

5.2 DESDE EL CONSENTIMIENTO A LA RESIGNACIÓN

A medida que se desvanecía la fuerza de las organizaciones de los trabajadores, el fundamento normativo de la reproducción capitalista también sufrió un cambio de énfasis. El papel del «consentimiento» se redujo porque las bases del intercambio político entre el trabajo y el capital se vieron espectacularmente debilitadas, y progresivamente fue remplazado por el diktat de los empresarios. La proporción de la población trabajadora que estaba representada y protegida por sindicatos disminuyó de tamaño, dejando que los empresarios negociaran los contratos de trabajo como contratos individuales. Esto solo podía significar un espectacular debilitamiento de su poder negociador frente al empresario y, para este último, un renovado poder para ofrecer unos términos de empleo resumidos en «lo tomas o lo dejas» De ese modo, el consentimiento fue remplazado por la resignación: ya que «dejarlo» simplemente no era una opción para el típico trabajador asalariado, tenía que «coger» lo que se le ofrecía.

Y lo que se les ofrecía era un regreso al statu quo anterior y a las condiciones habituales de la era anterior a los sindicatos. En Estados Unidos, que encabezó la carga para restaurar el antiguo régimen, las ganancias en salarios y empleo en general de la posguerra quedaron paralizadas a mediados de la década de 1970,

acompañadas de un deterioro de varios otros índices de bienestar económico. El retroceso de los ingresos ya era bastante estridente, pero quedó superado por lo que estaba sucediendo con la riqueza. Como ha establecido una reciente investigación, la proporción de la riqueza apropiada por la décima parte del 1% (el 0,1%) de la población en 2010 había alcanzado los niveles anteriores a la Gran Depresión, lo que suponía un regreso a la situación existente casi cien años atrás y la cancelación de las ganancias que se habían hecho en las décadas posteriores[6]. En 2010, los varones blancos de la clase trabajadora sufrieron un descenso de sus esperanzas de vida, algo que no se había visto en este sector de la población en más de cien años[7].

Los trabajadores absorbieron todo esto. Asumieron el estancamiento salarial y la explosión de la desigualdad en la riqueza, el declive de las condiciones de trabajo junto a todo lo que le acompañaba y continuaron empeñados en hacerlo incluso cuando se estrecharon los mercados de trabajo. La ofensiva empresarial no solo no provocó ningún movimiento de respuesta por parte de los sindicatos –o de la clase trabajadora en general– sino que la incidencia de las perturbaciones laborales continuó su descenso alcanzando mínimos históricos. Los trabajadores parecían haber asumido el TINA de Margaret Thatcher[8]; entendieron que tener un trabajo, por muy miserable que fuera, era mejor que no tener ninguno[9]. En un clima de generalizada inseguridad y atomización, estaban poco dispuestos a provocar la desaprobación de su patrón, incluso cuando la estrechez del mercado de trabajo reducía el riesgo. Esto era un intercambio laboral reducido a «la coerción [compulsión] sorda de las relaciones económicas» de la que hablaba Marx.

Pero cualquier sistema cuyo fundamento normativo es la resignación en vez del consentimiento tiene ciertos límites. Durante años, la población trabajadora aceptó el trato que se le ofrecía porque no veía ninguna alternativa. Superficialmente, esto tomó la apariencia de consentimiento o, por lo menos, de aceptación. Pero lo que estaba sucediendo de hecho era una lenta y bastante profunda erosión del apoyo a las instituciones establecidas. Los teóricos especializados tuvieron alguna corazonada sobre esto cuando las encuestas de opinión empezaron a mostrar un constante descenso de los indicadores más relevantes[10]. Pero no hubo

ninguna explosión política, ningún levantamiento de masas ni un polanyiano «segundo movimiento» como reacción a una situación que empeoraba progresivamente. En vez de ello, la respuesta más habitual fue un retraimiento: renunciar a la participación política y cívica, acomodarse y tratar de aguantar lo mejor posible. Esto llevó a un descenso en la participación electoral en el mundo capitalista, a la erosión de la identificación con los partidos y a un debilitamiento de las instituciones públicas –el fenómeno de «jugar a los bolos en soledad» [bowling alone][*]– y otras diversas manifestaciones de aburrimiento y cinismo. Pero ya que era una lenta acumulación de descontento que se expresaba individualmente y se agregaba solamente como fenómeno estadístico, podía pasar desapercibida y por ello fue ignorada.

Solamente en un pasado muy reciente, quizá desde el movimiento Occupy Wall Street en 2011, ha habido una significativa manifestación pública de insatisfacción con el statu quo. Pero la velocidad con que ha sobrepasado a la cultura política es espectacular. Por todo el mundo industrial avanzado, grandes franjas de la población, especialmente entre la clase trabajadora, han rechazado las instituciones políticas y económicas dominantes. Desde luego, esto es una continuación de la tendencia que se estableció durante la era neoliberal. Pero la forma ha cambiado de pasiva a activa, de excluirse del compromiso público a un variado y desigual apoyo a nuevas agencias políticas. En general, esto ha sido una deserción electoral en la que un centro político que sufría un rápido proceso de vaciado está dejando paso a unas fuerzas que hasta hace poco tiempo eran marginales o no existían. Así que el decreciente apoyo al statu quo ha favorecido la posición de rivales electorales que hasta entonces parecían confinados en el desierto.

En conjunto, el giro de los acontecimientos hasta ahora ha beneficiado sobre todo a la extrema derecha. Desde la década de 1990, a medida que la corriente política dominante perdía espectacularmente el apoyo de la clase trabajadora, ese apoyo se ha trasladado a un emergente racimo de partidos y organizaciones ligadas a plataformas racistas y xenófobas. Pero junto a eso, también ha habido, por primera vez en varias décadas, un llamativo repunte de las huelgas en Estados Unidos y, en menor grado, en Europa[11]. E incluso, aunque las huelgas de maestros en diversos

países tuvieron mucha visibilidad, en la década en conjunto los paros en el sector privado encabezaron el movimiento superando por un margen considerable al sector público[12]. Pero en una perspectiva histórica la actividad huelguista todavía es minúscula. No llega si quiera a igualar los niveles de la década de 1980, cuando el movimiento laboral estaba en plena retirada. Pero es la primera señal de su renacimiento en casi cuatro décadas. Además, está animado por un inconfundible cambio cultural que está produciendo una movilización social, tanto dentro como fuera de la política organizada, contra las enormes y crecientes desigualdades entre ricos y pobres.

Esto es una inconfundible señal de que está disminuyendo el sentimiento de indefensión dentro de la población trabajadora. La indignación generalizada, la pérdida de legitimidad de las tendencias dominantes y el repunte de la actividad huelguista son quizá presagios de una inversión de las tendencias de los últimos cincuenta años. Resulta tentador preguntarse si el ímpetu de los recientes acontecimientos podría encender un proceso de formación de clase, quizá reminiscente del de hace un siglo. La idea sin duda es prematura, el grado de organización que supondría sería tan grande que los estallidos de actividad que se han producido hasta ahora parecen minúsculos, incluso triviales. Pero hay dos hechos que hacen que este episodio parezca diferente de lo que hemos visto en los últimos tiempos: primero, tiene un carácter multidimensional, abarca aspectos económicos, culturales y políticos sin quedarse confinado en uno de ellos, y segundo, su escala es internacional y la movilización contra los modelos económicos neoliberales ha ganado tracción en prácticamente todos los continentes y en la mayor parte del mundo industrializado. Aunque también es demasiado pronto para anunciar una nueva ola de formación de clase, sería una locura pasar por alto que se trata de un giro global contra el modelo neoliberal.

Resulta tentador preguntarse si estos acontecimientos pueden significar el comienzo de una nueva ola de formación de clase, ya sea revitalizando instituciones actualmente en desuso o creando nuevas como sucedió hace un siglo. Sin duda esto es posible. Está claro que estamos entrando en un periodo de significativa fluidez política. Pero es importante percibir que, incluso si se intensifica el

impulso para volver a ensamblar el movimiento laboral, el terreno en el que se desplegaría ha cambiado significativamente desde la década de 1900. La mejor manera de darse cuenta de esto es examinar la actual disposición de los mismos factores que facilitaron la formación de clase en aquel periodo.

5.3 LA MATRIZ DE CLASE EN LA ACTUALIDAD

En la sección 5.2 señalaba que a principios del siglo XX, se juntaron tres clases de factores que facilitaron la creación de instituciones laborales: estructurales, institucionales y organizativos. Resulta razonable suponer que, al disponer de una pauta del éxito, cualquier esfuerzo para resucitar el movimiento laboral podría tratar de apoyarse en esos mismos tres factores. Los profundos hechos estructurales del capitalismo que generan el antagonismo entre el trabajo y el capital y llevan a que los trabajadores se organicen, siguen en vigor. Pero la manera en que se combinan estas características estructurales y la forma en que se reproducen ha cambiado de manera significativa. Además, el contexto institucional y organizativo más contingente se ha transformado incluso más profundamente, dando lugar a un contexto político que difícilmente sería reconocible para los organizadores que levantaron por primera vez las instituciones del trabajo.

Para empezar, ha habido un profundo cambio de la estructura ocupacional, desde la estructura industrializadora de la década de 1920 a la desindustrializadora de la de 2020. En la década de 1960 el mundo capitalista avanzado empezó a abandonar la industria para dirigirse a los servicios, y el ritmo de esa transición era bastante rápido a finales del siglo. Esta amplia transformación de la estructura ocupacional fue acompañada asimismo por una ralentización del ritmo de crecimiento, de manera que este giro hacia los servicios fue de la mano con una ralentización del crecimiento del empleo. Finalmente, un capitalismo que atravesaba un proceso de ralentización del crecimiento y desindustrialización también cambió hacia centros de trabajo más pequeños y

descentralizados, en contraste con las grandes plantas industriales de los años de entreguerras. Lo que es todavía más interesante es que el cambio hacia los servicios también ha echado raíces en el Sur Global, un fenómeno que los economistas han denominado «desindustrialización prematura»[13]. La describen como prematura porque mientras que el fenómeno de la desindustrialización se produjo en las principales economías después de que, de forma más o menos completa, hubieran realizado la transición desde la agricultura, en el Sur la transición se está produciendo mientras una proporción significativa de la mano de obra sigue dedicada a actividades agrícolas, lo que significa que en estos países el empleo industrial probablemente nunca tenga el peso que ha tenido en los países occidentales. En vez de que la industria absorbiera a los campesinos incorporándolos al empleo industrial, este último ya está desprendiéndose en masa de trabajadores que pasan a engrosar las filas de los semiempleados o de los precarios empleos informales que apenas proporcionan un salario de subsistencia.

Estos hechos estructurales del capitalismo actual crean un contexto muy diferente para la formación de clase del que encontraron los sindicatos hace un siglo. Por razones evidentes, una economía con un crecimiento lento, centros de trabajo pequeños y basada en los servicios, supone unos desafíos completamente nuevos respecto a la vieja economía clásicamente industrial. Las economías de escala que las grandes empresas ofrecían a los sindicalistas ahora son más difíciles de asegurar; en vez de llegar a miles de empleados al mismo tiempo, ahora deben reunir unas docenas o centenares cada vez, en un centro tras otro. Además, la dependencia de la externalización ha supuesto que los centros sean más pequeños y que sus directivos tengan poco control sobre las decisiones de inversión y sobre los centros de trabajo, cuestiones que a menudo recaen en empresas que están por encima de ellos en la cadena de valor y contra las que los sindicalistas pueden no tener ninguna fuerza directa. En muchos casos, ni siquiera está claro a quien deben dirigir sus demandas[14]. Finalmente, la reducción del tamaño de los centros y el crecimiento más lento han llevado a que haya mucha menos seguridad en el empleo, lo que habitualmente se denomina «precariedad». Esto ha revivido el miedo, típico del empleo en la era victoriana, que lleva a los trabajadores a ser mucho más cautelosos a la hora de plantear demandas a sus

empresarios.

Estas condiciones están actualmente generalizadas en el mundo desarrollado. Pero el hecho de la desindustrialización prematura en el Sur significa que también tienen un alcance verdaderamente global. Lo que hace que esto sea especialmente importante es que socava cualquier esperanza de que la disminución de las condiciones propicias para la formación de clase en el mundo desarrollado pudiera equilibrarse por su cambio en los países en desarrollo. Se podría haber supuesto que, a medida que la estructura de clase en las principales economías experimentaba una transición en la que abandonaba la industria, la rápida industrialización del Sur Global podría, como mínimo, trasladar al Sur el centro de la formación de clase, alimentando un impulso para la reemergencia del trabajo en la economía global aunque estuviera desplazado a nuevas zonas.

Los cambios no se limitan a la estructura de clase. Acompañándolos hay otros cambios institucionales muy significativos en comparación con hace un siglo. Si nos limitamos a los dos que he descrito como propicios para la formación de clase en el periodo inicial, es evidente que ya no realizan la misma función. En el cambio de siglo anterior, la clase trabajadora todavía estaba políticamente excluida además de estar económicamente explotada, y esa exclusión política reforzaba el sentimiento de injusticia generado por la explotación económica. Pero a mediados de siglo, los trabajadores del mundo desarrollado ya eran ciudadanos plenamente investidos. El mayor grado de inclusión en el sistema político lo pudieron utilizar muy hábilmente a la hora de perseguir sus intereses, pero lo hicieron a través de organizaciones levantadas durante el periodo inicial de privación de derechos. El desafío en la actualidad es construir de nuevo organizaciones similares, pero en un contexto en el que el sentimiento de exclusión política no se percibe de ninguna manera en un grado similar. Sin duda, un significativo número de trabajadores adultos se han desconectado del sistema debido a una sensación de inutilidad producto del dominio de la elite, pero excluirse no es lo mismo que afrontar una barrera legal. Mientras que la última alimenta un sentimiento de indignación y objetivos comunes, la primera tiende a ser más una señal de desesperación y por lo tanto individualista.

Lo mismo sucede también con otro factor institucional que alimentó la identificación de clase: los modelos residenciales de los centros urbanos. Ya he sostenido que la disposición física de los grandes centros industriales reunía a los trabajadores en espacios atestados al mismo tiempo que los separaba de sus empresarios. Pero en la década de 1960, la situación había cambiado. En un memorable ensayo de 1987, Eric Hobsbawm articulaba lo que se ha convertido en una cuestión de sensatez para los historiadores del trabajo: que la huida de la industria de los centros urbanos, seguida por la migración de las familias trabajadoras con empleos estables, tuvo una profunda repercusión sobre las identidades de clase. Mientras que en décadas anteriores las aglomeraciones residenciales y las viviendas alrededor de gigantescos centros industriales, habían tendido a reforzar el sentido de un estatus común forjado en el trabajo, a mediados del siglo las cosas habían cambiado. Cuando el empleo se dispersó, y la vivienda se extendió fuera y más allá de las fronteras de la ciudad, la vida laboral y la vida social quedaron todavía más separadas. Como señalaba Hobsbawm, «el desarrollo urbano, público y privado, estaba destruyendo las mismas bases que habían permitido la formación de [los] "pueblos urbanos" en los que había descansado tanto la fuerza del trabajo […] La consecuencia de todo esto para los movimientos laborales en la gran ciudad [fue] privarles de su anterior cohesión»[15].

Si consideramos juntos estos dos factores, el contraste con las condiciones de hace un siglo es evidente. El estatus electoral de los trabajadores y las condiciones sociales actuaron entonces en tándem con la estructura de clase para empujar a los trabajadores hacia una identidad común, pero eso ya no es así; actualmente, las mismas dimensiones de la vida de la clase trabajadora tienen el efecto contrario: refuerzan los aspectos atomizadores de la estructura de clase separando a los trabajadores en vez de reunirles, profundizando así la inclinación hacia una resistencia individualizada. Mientras que entonces las condiciones sociales y políticas resolvían parcialmente los problemas de los trabajadores para actuar colectivamente, en la actualidad tienden a fortalecer sus obstáculos.

La cuestión no es que esos obstáculos para la formación de clase se hayan vuelto insuperables. Más bien, que el terreno que pisa el

trabajo ha cambiado de maneras nuevas y nunca vistas. Las condiciones que permitían funcionar a las técnicas organizativas en el pasado no sirven en la actualidad, o si lo hacen, es junto a nuevos desarrollos que plantean nuevos desafíos. Por ello, no puede considerarse que las estrategias organizativas que fueron eficaces en el pasado vayan a serlo ahora. Aunque los acontecimientos de los últimos años proporcionan amplia evidencia de la desafección de la clase trabajadora por el statu quo, y una correspondiente motivación para buscar nuevas vías para la representación en la economía política, trasladar esa motivación a la acción colectiva exigirá una innovación táctica.

De nuevo, la carga de la formación de clase recae directa y asimétricamente sobre los hombros de los trabajadores. No pueden regresar simplemente al viejo guion, pero tampoco hay otro nuevo listo y disponible. Escribirlo, componer su arquitectura y su forma, recae completamente sobre ellos. Y lo hace tan asimétricamente porque la clase empresarial no tiene una carga equivalente sobre sus hombros. Para ellos no hay ninguna necesidad de forjar organizaciones que defiendan o potencien sus intereses de clase porque la estructura de clase continúa haciéndolo por ellos. Siempre que sus empleados acudan al trabajo todos los días, siempre que se mantenga la rentabilidad de sus empresas –siempre que los elementos básicos del sistema continúen con su funcionamiento diario– sus intereses materiales básicos progresan sin necesidad de una organización política. Por ello, sus energías pueden dirigirse simplemente a romper los esfuerzos organizativos de sus empleados, apilando más capas de obstáculos sobre los que arroja espontáneamente la propia estructura de clase.

Hasta ahora, el trabajo no ha sido capaz de resolver el puzle de la organización de clase en este nuevo escenario. Lo mejor que han podido hacer sus organizaciones es mantenerse a flote o ralentizar el ritmo de declive. En la medida en que los miembros de la clase han expresado su descontento, lo han hecho con los medios que tenían disponibles, y el único medio universalmente disponible en la actualidad es la papeleta de voto. Por ello, no es de extrañar que el descontento haya tendido a ser electoral en su forma y que la explosión haya sido populista en contenido, ya sea un populismo de derechas o de izquierdas. La nueva ola populista de la pasada

década es la nueva cara de la rebelión de la clase trabajadora en la actualidad; el que evolucione hacia algo más sustancial dependerá de la capacidad del trabajo para resolver el puzle de la organización de clase en el nuevo escenario.

Lo que hace que esa tarea sea especialmente desafiante en las condiciones actuales es que los vehículos políticos –partidos, sindicatos, asociaciones radicales, organizaciones de masas de la izquierda, etcétera.– que fueron los catalizadores de la formación de clase y estuvieron dedicados a resolver el puzle organizativo en la era anterior también han desaparecido actualmente. En la medida en que la organización del trabajo fue un logro político, y no un producto necesario de las condiciones estructurales, se debió a las capas de sindicalistas arraigados en comunidades y centros de trabajo del mundo capitalista. Actualmente, en la medida en que haya una izquierda en las principales economías del mundo industrial desarrollado, está enormemente divorciada de la clase trabajadora. Se encuentra principalmente en ambientes profesionales como campos universitarios y organizaciones sin ánimo de lucro, no en los barrios y centros productivos donde el trabajo se enfrenta al capital. Incluso electoralmente, como ha mostrado muy convincentemente Thomas Piketty, los partidos socialdemócratas en Occidente ya no miran a la clase trabajadora como su base y confían mucho más en el estrato profesional con formación universitaria[16]. Por ello, aunque una vez hubo una relación natural y orgánica entre la autoproclamada «izquierda» y la clase trabajadora, ya no sucede lo mismo.

Sin duda hay un grado de endogeneidad en esta relación. En otras palabras, el propio cambio de las condiciones estructurales es responsable, por lo menos parcialmente, de la ausencia de una izquierda trabajadora como la que creció tan rápidamente hace un siglo. Los detalles de los vínculos causales no están claros. Pero parece plausible imaginar que la cultura de resistencia fomentada por el escenario estructural e institucional de principios del siglo XX, también fomentó las organizaciones políticas que la dieron forma y dirección. En parte, creando las condiciones para una coalescencia de trabajadores militantes en barrios, centros de trabajo y asociaciones de los crecientes centros industriales urbanos. Pero también atrayendo a miembros de la clase media –radicales,

estudiantes e intelectuales– que compartían los ideales expresados por las organizaciones de trabajadores y que proporcionaron un vínculo que conectaba a la clase trabajadora con los sectores progresistas del estrato económico intermedio. Si esto es así, es bastante probable que, a medida que cambiaban las condiciones estructurales y los trabajadores optaban por formas de resistencia más individualizadas, también se diluyeron los elementos que se habían combinado para producir la primera capa de trabajadores militantes y sindicalistas. Y a medida que se reducía la densidad sindical, el tradicional vehículo para la acción colectiva se volvió cada vez más escaso, reforzando así la tendencia espontánea a apostar por lo seguro y resistir individualmente.

De este modo, la actual matriz de clase limita y da forma al terreno político tanto como lo hizo hace un siglo, pero de maneras que difieren sustancialmente del periodo anterior. En gran parte del mundo intelectual, hay un creciente consenso en que el declive de las organizaciones de trabajadores es uno de los factores clave detrás de la obscena concentración de ingresos y riqueza en un lado y del estancamiento de los niveles de vida de la gran mayoría en el otro. Igualmente, también se reconoce que para que haya una recuperación de algo parecido a las mejoras que se vieron en la era de la posguerra, será indispensable un renacimiento de las instituciones de la clase trabajadora. La cuestión de cómo podrían revivirse esas instituciones es lo que nos produce desconcierto. No hay ninguna razón para asumir que las estrategias y los vehículos organizativos que fueron eficaces hace un siglo puedan ser simplemente revividos y reestructurados en el mundo en el que habita actualmente el trabajo.

Cualesquiera que sean las nuevas estrategias e instituciones, solo se descubrirán con un examen detallado de las actuales limitaciones que afronta el trabajo que permita establecer un camino sostenible para sortearlas. Eso es solamente el primer paso. Después viene la ardua tarea de incorporar a la agenda a las multitudes de familias trabajadoras, de encauzar sus energías y sostener las organizaciones en el tiempo mientras abogan por sus intereses. Un paso pequeño pero esencial es revivir y profundizar la tradición del análisis político-económico que los primeros partisanos del trabajo dieron por hecho: la convicción de que el capitalismo es un sistema que

descansa sobre una estructura de clase; que la estructura impone verdaderas limitaciones sobre los actores sociales; que esas limitaciones son hechos de la vida, no construcciones simbólicas, y que la contestación política consiste fundamentalmente en encauzar los intereses políticos hacia objetivos políticos. Si esa tradición del análisis es realmente esencial para revivir movimientos progresistas, la teoría social tendrá que encontrar un camino de vuelta de los excesos del giro cultural.

---

[1] Para Europa véase Goran Therborn, «The Rule of Capital and the Rise of Democracy», New Left Review 103, mayo-junio de 1977, pp. 3-42; para Estados Unidos, Walter Dean Burnham, «The Appearance and Disappearance of the American Voter», en Thomas Ferguson y Joel Rogers (eds.), The Political Economy: Readings in the Politics and Economics of American Public Policy, Thomas Ferguson y Joel Rogers (eds.), Nueva York, M. E. Sharpe, 1984, pp. 112-139.

[2] Ira Katznelson, Marxism and the City, Oxford, Oxford University Press, 1993, pp. 214-218; David Gordon, «Capitalist Development and the History of American Cities», en W. Tabb (ed.), Marxism and the metropolis: New perspectives in urban political economy, Nueva York, Oxford University Press, 1984, pp. 35-36; Richard Harris, «Residential Segregation and Class Formation in the Capitalist City», Progress in Human Geography, 8, 1, pp. 33-34.

[3] La exposición clásica es la del ensayo de 1950 de T. H. Marshall, «Citizenship and Social Class», reimpreso en Tom Bottomore (ed.), Citizenship and Social Class, Londres, Pluto Press, 1992.

[4] Me refiero a la escuela de las «variedades de capitalismo», brevemente analizada en el capítulo 4.

[5] La bibliografía sobre el estancamiento económico durante la década de 1970 es enorme. Para la conexión entre la ralentización económica y su conexión con la estrategia empresarial respecto a los sindicatos y la socialdemocracia, véanse Robert Brenner, The Economics of Global Turbulence, Londres, Verso, 2006 [ed. cast.: La

economía de la turbulencia global, Madrid, Akal, 2009]. y David Kotz, The Rise and Fall of Neoliberal Capitalism, Cambridge, MA, Harvard University Press, 2018.

[6] La investigación clave sobre esto la han realizado Thomas Piketty, Emmanuel Saez y sus colegas. Véase, inter alia, Emmanuel Saez, «Income and Wealth Inequality: Evidence and Policy Implications», Contemporary Economic Policy 35, 1, enero de 2017, pp. 7-25. Sobre las tendencias en la desigualdad de la riqueza en concreto, véase la reciente obra de Edward N. Wolff, A Century of Wealth in America, Cambridge, MA, Harvard University Press, 2017.

[7] Anne Case y Angus Deaton, Deaths of Despair and the Future of Capitalism, Princeton, NJ, Princeton University Press, 2020.

[8] TINA es el acrónimo de «there is no alternative», [no hay ninguna alternativa].

[9] Como señalaba nada menos que el presidente de la Reserva Federal, Alan Greenspan, «la elevada inseguridad del empleo es la explicación más significativa» de la timidez del trabajo en Estados Unidos, una evolución tan espectacular que la describía como «una ruptura con el pasado». Véase el testimonio de Greenspan ante el Comité del Senado sobre la banca, vivienda y asuntos urbanos, 26 de febrero de 1997, consultado el 13 de junio de 2021 [https://www.federalreserve.gov/boarddocs/hh/1997/february/testimony.htm]; véase también Alan Krueger, «Reflections on Dwindling Worker Bargaining Power and Monetary Policy», 24 de agosto de 2018, almuerzo de trabajo en el Jackson Hole Economic Symposium, disponible en [https://www.kansascityfed.org/~/media/files/publicat/sympos/2018/papersandhandouts/824180824kruegerremarks.pdf?la=en].

[10] Benjamin Page y Lawrence Jacobs, Class War: What Americans Really Think about Economic Inequality, Chicago, Chicago University Press, 2009; Leslie McCall, The Undeserving Rich: American Beliefs about Inequality, Opportunity and Redistribution, Cambridge, Cambridge University Press, 2013.

[*] Bowling alone, hace referencia a un trabajo de Robert D.

Putnam donde el autor hace un diagnóstico del declive del capital social de Estados Unidos [N. del T.].

[11] Solamente en 2018, el número de trabajadores que participaron en paros fue el más elevado desde 1986, y las huelgas en 2019 superaron esa cifra. Véase Bureau of Labor Statistics (BLS), «Work Stoppages Summary», 11 de febrero de 2020 [https://www.bls.gov/news.release/wkstp.nr0.htm].

[12] El BLS informa que entre 2010 y 2019, el sector privado sufrió 93 paros, mientras que los paros de trabajadores a nivel estatal y municipal fueron 61. BLS, «Work Stoppages Summary», cit.

[13] Sobre la desindustrialización en el mundo desarrollado, el texto seminal es el de Robert Rowthorn y J. E. Wells, Deindustrialization and Foreign Trade, Cambridge, Cambridge University Press, 1987; para una perspectiva más amplia véase Charles Feinstein, «Structural Change in the Developed Countries during the Twentieth Century», Oxford Review of Economic Policy 15, 4, 1999. Sobre la primera desindustrialización véase Dani Rodrik, «Premature Deindustrialization», Journal of Economic Growth 21, 2016, pp. 1-33.

[14] Véase la brillante descripción de los cambios actuales de las relaciones en el centro de trabajo, comparadas con las de hace medio siglo, que hace David Weil, The Fissured Workplace: Why Work Became So Bad for So Many and What Can Be Done to Improve It, Cambridge, MA, Harvard University Press, 2014.

[15] Eric Hobsbawm, «Labour and the Great City», New Left Review 166, noviembre-diciembre de 1987, pp. 48-49. Véase también, I. Katznelson, Marxism and the City, cit.

[16] Thomas Piketty, Capital and Ideology, Cambridge, MA, Harvard University Press, 2020, caps. 14-16.

Agradecimientos

La motivación para escribir este libro vino en gran parte de las reacciones a mi obra anterior. Después de la publicación de Postcolonial Theory and the Specter of Capital [La teoría poscolonial y el espectro del capital] en 2013, amigos y colegas señalaron que mis argumentos descansaban en una teoría materialista de clase que solamente se presentaba de manera fragmentada. Lo que se necesitaba era una explicación más completa de esa teoría subyacente de la clase y el capitalismo, una sugerencia que desembocó en este libro. El llamamiento lo realizó con mayor energía Michael Schwartz, pero también Jeff Goodwin y Bashir Abu-Manneh. Una conferencia algo improvisada en Zagreb en noviembre de 2016 me permitió presentar algunos de los argumentos centrales y me gustaría dar las gracias a los organizadores del encuentro. Especialmente a Stipe Curkovic, cuya intervención en el acto no solo fue muy provechosa en sí misma sino que me permitió formular más claramente algunos de mis argumentos[*].

Mis colegas Iddo Tavory y Paul Dimaggio tuvieron la amabilidad de invitarme a presentar algunas proposiciones centrales en su taller de Teoría Cultural en la Universidad de Nueva York por lo que estoy agradecido, también agradezco sus valiosos comentarios. Una conferencia en el taller de Historia, Cultura y Sociedad de la Universidad de Harvard, en marzo de 2020, fue enormemente útil, especialmente las intervenciones de Alex Lichtenstein. Una vez que estuvo listo el manuscrito final, Jeff Goodwin organizó un taller vía Zoom en el que Steven Lukes, Adaner Usmani, y Jeremy Cohan presentaron minuciosas críticas de los argumentos que fueron reforzadas por intervenciones de muchos de los participantes. Quiero agradecer, sin ningún orden especial, los comentarios de Niall Reddy, Virgilio Urbina Lazardi, Nada Matta, Suzy Lee, Rene Rojas, Chris Maisano, Neal Meyer, Mark Cohen y Daniel Cheng. Daniel en particular hizo la crucial sugerencia de incorporar un diagrama en el capítulo 1 que contribuyó a mejorar la presentación y Virgilio localizó una importante ambigüedad conceptual que

provocó una reelaboración del texto. Me quedé encantado cuando Roberto Veneziani se ofreció a leer el manuscrito, y todavía más por el cuidado y meticulosidad que puso en el bisturí. Me he esforzado todo lo posible por corregir las muchas debilidades y errores que señaló, por lo menos lo suficiente como para que pudiera pensar que su trabajo no fue una pérdida de tiempo.

Por las constantes conversaciones, reacciones y apoyo moral estoy agradecido a las personas que forman mi «gabinete personal», Nivedita Majumdar, Bashir Abu-Manneh y Jeff Goodwin. Los muchos estudiantes de mis cursos de doctorado, especialmente el extraordinario grupo de estudiantes de la NYU no solo apoyaron el esfuerzo sino que tuvieron un papel esencial en el desarrollo del libro. Lo mismo sucedió con los amigos y colegas del Centro de Estudios Marxistas de Delhi, especialmente Achin Vanaik, Willy D'Costa, y Archana Aggarwal. Muchos de los argumentos del libro se desarrollaron en las conferencias semestrales de la escuela.

He sido muy afortunado por tener a Ian Malcolm como editor, no una sino dos veces. Es un consumado profesional, solidario, entusiasta, paciente y siempre receptivo. Una vez más le agradezco haber guiado este proyecto hasta su finalización. También a los dos anónimos críticos de Harvard University Press por la perspicacia de sus comentarios.

Mi mayor lamento es que Erik Olin Wright no vivió para ver la finalización del libro. Ningún intelectual hizo más por desarrollar una teoría materialista de clase en la era de la posguerra que Erik, y este libro se basa directamente en su obra. Su prematuro fallecimiento es un enorme golpe para el mundo académico en general y especialmente doloroso para mí, personal e intelectualmente. En uno u otro momento discutimos cada idea del libro. Afortunadamente llegó a responder a los argumentos centrales de los capítulos 1 y 2 que presenté por primera vez en mi artículo «Rescuing Class from the Cultural Turn» (Catalyst 1, 1, primavera de 2017, pp. 27-56), partes del cual aparecen en esos capítulos. Pero no tuve el beneficio de su extraordinaria mente cuando el proyecto quedó finalizado. Le debo más de lo que puedo expresar y dedico con cariño este libro a su memoria.

[*] La conferencia y el debate pueden verse en YouTube [https://www.youtube.com/watch?v=2dcVoQbhFtQ].

ágora

teoría

PINCHE AQUÍ